

119

2936

21 MAY 1957

35



5  
1957

中央合作通訊社

# 中央合作通訊

一九五七年五月号 目錄  
总第七十四期

評論：（一）大力开展增产节约运动	（1）
（二）进一步加强土产购銷業務	（3）
發掘山中宝藏 增加群众收入	張中（5）
广泛挖掘、采購新品种	周純福（6）
轉过来 鑽进去	陳銘烈（7）
降低毛竹流转費用	許文羽（8）
苧麻采購工作中应注意的几个問題	全國供銷合作總社苧麻局（9）
温州“炒青”品質的改进	祁寅（10）
“祁紅”產量、質量提高的因素在哪里	陳江（11）
开放自由市場政策講話（第三講）	（12）
利用市場淡季整頓与巩固行棧交易所	迟誠（13）
新馬鎮農民服務所扩展業務的經驗	江蘇省供銷合作社辦公室（14）
湖北省是怎样領導管理自由市場的	黃卓（16）
从長溝鎮市場看農民經商問題	紀振國 趙自先 劉志浩（17）
<b>大家談</b>	
从湖北情況看壓級壓價問題	巨夫（18）
对“如何認識與克服壓級壓價問題”一文的商榷	蔣杰三（19）
加強技術訓練是克服壓級壓價的有效办法	余克勤（20）
基本建設要注意增产节约	李鳴山（21）
一貫勤儉經營的新發堡供銷社	吉林省供銷合作社（22）
建立系統的技术指导網	常熟縣供銷合作社（23）
帮助農民發展生猪生产	詹湘权 徐道哲（24）
溪口區社組織農民积肥	吳樟有 許昌堯 繼三豆（25）
解决短途运输的好方法	辽宁省供銷合作社（26）
<b>業務</b>	
苧麻誠	（27）
馬蓮草	（27）
羅布麻	（27）
猪鬃	（27）
<b>知識</b>	
不能这样宣傳	王紀（28）
文件泛濫成灾	謝林（28）
黃山茶話	鐵光石林（29）
歧途	張波（30）
詩歌 女營業員的信	萬一（31）
<b>杂談</b>	
买卖关系	馬草（32）
“首長氣派”	果中（32）
編后談 追問不得 不能混淆	（26）
灌漑（木刻）	張方（封面）

中央合作通訊

編輯者：中华全国供銷合作總社  
(北京東直門外)

總發行處：郵電部北京郵局

(月刊)  
1957年第5期  
(总第74号)  
1957年5月11日出版

出版者：財政經濟出版社  
(北京西總布胡同7號)

訂購處：全國各地郵電局  
代訂代銷處：全國各地新華書店

印刷者：北京印刷廠

定价：每冊0.16元



## (一) 大力开展增产节约运动

自从中共八届二中全会向全国人民提出增产节约的号召以后，各地供销合作社多已不同程度地展开了增产节约运动，并已取得某些成绩。但是就整个情况看来，供销合作社系统的增产节约运动，至今尚未形成一个深入的群众性运动，收效还不显著。

大家知道，增产节约是发展社会主义经济、扩大社会主义积累的基本方法，是全国人民一项经常性的重大任务。今年开展增产节约运动，对于保证完满地实现第一个五年计划，为第二个五年计划准备巩固的基础，对于缓和当前物资供应的紧张情况，尤其具有特殊重大的意义。供销合作社是整个国民经济的一个重要组成部分。我们不仅继续担负着农村物资供应工作和小土产、废品的采购任务，而且又担负着棉、麻、烟、茶等农副产品的采购和分配任务；同时今年并负有向国家缴纳较之以往更多的税收任务。这就说明，供销社的工作对于支持今年的农业大丰收，缓和目前的物资供应的紧张情况，为国家积累建设资金，更好地实现国家经济建设计划，负有重大的责任。

供销社的工作情况怎样呢？应该说，我们以往的工作有很大成绩，去年的工作又有很大进步，这是必须肯定的。但是，同时也应该承认，我们工作中的缺点和错误还不少。去年我们的商品流转计划并没有完成。从经营管理方面看，去年的商品流转额比1955年减少了，流通费用反而有所增加；损失浪费的情况还很严重。这样以来，不仅因为费用高而扩大了购销差价，影响到对群众的服务质量，减少了资金积累，而且也造成一部分社的亏损赔累。从干部思想方面看，不少同志对于勤俭建国、勤俭办企业、勤俭办合作社、勤俭办一切事业的方针，还缺乏深刻的認識。相反地，有些干部正滋长着享受、阔地位、不能与群众同甘共苦、

不肯精打细算、不爱护国家资财的思想和作风。

以上这些情况，显然与我们所担负的重大任务是不相适应的。因此，积极响应党中央的号召，大力开展增产节约运动，就有迫切重要的意义。

供销合作社增产节约的潜力是很大的。我们有几十万个业务单位和上万的生产企业单位，我们有几百亿元的经营额，掌管着巨大的商品物资。每个单位、每个环节上稍稍节约一点，就是一个巨大的数字。我们已有过去几年开展增产节约运动的經驗，特别自去年开展先进工作者运动以来，广大职工的积极性和政治觉悟，有了普遍地提高。大批的先进工作者和成千上万的积极分子，已经形成推动和改进工作的一支强大力量。如能有效地把他们所创造的大量的先进工作经验和先进工作方法推广起来，工作就能提高，经营管理就能改善，就可为增产节约创造有利的条件。供销合作社有广泛的群众基础，有亿万社员群众的支持和监督。如果我们能够充分挖掘潜力，充分利用各种有利条件，增产节约就一定能够获得完满的效果。

1957年供销合作社增产节约的基本要求是：保证完成和超额完成采购任务和作好供应工作，大力支持今年的农业大丰收；合理地组织商品流转，提高经营管理水平，努力降低流通费用，在正确执行政策的前提下，保证完成1957年的利润计划和纳税任务；在广大职工中提倡艰苦朴素、与人民同甘共苦的作风，反对铺张浪费现象。

集中主要力量作好农副产品采购工作，同时还必须作好供应工作，应该認識，作好农副产品采购工作，就可以在一定程度上促进农副业生产的發展，进一步巩固农业合作化，支援国家经济建设和满足人民生活上的需要。为此，

对于統購和由國家統一收購的農副產品，必須保証完成和超額完成采購計劃。对于有銷路或可能找到銷路的土副產品和廢品，應盡力擴大收購，並應努力挖掘新產品。作好供應工作，特別是作好生產資料的供應和對供應不足的商品實行合理分配，對於支持農業生產、適當滿足人民需要，亦有重要作用。但是必須防止不分什么商品，盲目追求“擴大賣錢額”的做法。

努力節約流通費用，是保証完成利潤計劃、擴大資金積累的關鍵。節約費用，必須抓住這樣幾個環節：採取各種措施節約運費；改善物資保管，減少商品損耗；合理使用資金，節約國家貸款，減少利息支出；大量削減行政管理費和經營管理費等；合理調整商業網，減少商品流轉環節，並結合改進工作，精簡機構和人員。生產企業方面的增產節約，應是進一步改善勞動組織，提高勞動生產率，在原材料有保証、產品有銷路的情況下，充分運用現有設備潛力，努力增加生產，並尽量利用舊料、廢料，降低生產成本。基本建設方面的節約，主要是嚴格控制基建項目；堅持適用、經濟的原則，在不影響質量的條件下，尋找一切合理途徑降低造價，節約原材料；合理組織施工，改進勞動組織，提高勞動生產率。

今年增產節約的任務是艱巨的。要完成這一任務，必須充分地發動和依靠群眾。各級社和各個企業單位，應迅速召開職工大會或職工代表大會，由負責人作好增產節約的動員報告，以使全體職工了解今年開展增產節約運動的特殊重大意義，從而激發職工參加增產節約運動的積極性，堅定職工完成增產節約任務的信心。發動職工批評和揭露工作中的缺點，組織和領導職工開展合理化建議，討論和制定本單位的增產節約的具體措施。

為了保証增產節約任務的完成，必須繼續深入地開展先進工作者運動。增產節約是今年先進工作者運動的中心內容；開展先進工作者運動是發動和依靠群眾完成增產節約任務的基本方法。兩者的目标和要求是一致的；對職工群眾來說，兩者又是統一的。那種以為既要開展增產節約運動，就無須再去開展先進工作者運動的看法，是不對的；恰恰相反，只有把先進工作者運動開展得更深入、更廣泛，只有充

分發揮了廣大職工的積極性、主動性和創造性，只有更有成效地總結和推廣了先進單位、先進人物的先進經驗，增產節約任務的完成，才更有保証。

如何保証增產節約運動能夠經常、持久地開展下去，切實防止“增產節約一陣風”，是值得十分重視的問題。根據以往的經驗，要作到這一點，第一，增產節約的指標，必須是既要先進，又要切實。不先進，就不能體現增產節約的精神和反映廣大職工的熱情；不切實，就無法保証實現，也不能鞏固持久。第二，增產節約運動必須同日常業務工作密切結合起來。增產節約的方針和指標，應在業務計劃、生產計劃、利潤計劃和費用計劃中體現出來，而不是撇開這些計劃另搞一套增產節約計劃。開展增產節約的過程，也是實現計劃和爭取超額完成計劃的過程。堅決防止孤立地搞“運動”的作法。第三，必須訂出增產節約的具體措施和辦法，並應與建立、健全和改進各項制度結合起來。第四，開展增產節約運動，必須充分發揮財務監督的作用；同時應加強自上而下的檢查工作；經常交流經驗。對於增產節約運動開展得好、成效顯著的單位，應及時表揚；對於增產節約運動開展得不好、損失浪費現象嚴重而又不能克服的單位，應予以批評。此外，在增產節約運動中，必須認真貫徹黨的政策，樹立全面觀點。一方面要提倡精打細算錙珠必計，以收集腋成裘之效；另一方面也必須算大賬，防止因小失大。嚴防為了增產節約而降低服務質量、危及職工健康、侵害群眾利益、違反國家政策等錯誤作法。

## 啓 事

中華全國供銷合作總社在大公報上編的“供銷合作社半周報”，已決定于七月份停刊。為幫助基層社干部提高政策業務水平，“中央合作通訊”從六月份起，將增加問題討論、問題解答、連環畫、漫畫、圖片等適合基層社干部閱讀的內容，希各地基層社和讀者，及時在當地郵局辦理訂閱手續。

## (二) 进一步加强土产购銷業務

在今年三月間全國總社召開的土產工作會議上，根據國家經濟建設總的發展情況和要求，對今年的小土產購銷業務，作了具體部署。要求各級供銷社加強采購、改進推銷，進一步把小土產購銷業務開展起來。

我國土產資源極其豐富，大部小土產品都具有很高的經濟價值，隨着各級黨政部門對小土產領導的進一步加強，土副產品的增產量，今年將有更大的增長。但是，由於國家經濟建設飛速發展，人民生活的不斷改善，對於各種小土產品的需要數量，正在急劇地增加，因此，某些主要小土產品種（如楠竹、棕片等），供應的緊張情況仍然存在。這一基本情況，就要求供銷合作社在小土產采購工作上既要達到保證完成和超額完成統一收購的楠竹、土紙、生漆、棕片四種主要物資的收購計劃；又要把凡是有銷路或可以找到銷路的小土產品，都積極的收購起來，從而支援國家經濟建設，促進農業大丰收。為了實現上述任務，在小土產品的具體品種方面要求做到：對統一收購的產品，要嚴格地根據國家的政策，執行統一收購，並全面負責安排采購、分配、調撥、儲備等各個環節的工作；對於非統一收購物資中的某些產量大、需要多、銷售面廣、必需通過采購工作集中掌握部分貨源的產品，如草席、葦席、雨傘、夏布、木炭、草帽辮、造紙用蘆葦、主要產區的磁器等，為了供應國家建設、城市需要和出口貨源，供銷合作社有責任採取多種多樣的辦法，加強收購，掌握產品貨源的一部或者大部。對於這些產品的采購，既不能採取統一收購的辦法，把所有的市場都包起來（如省規定為統一收購品種，可照省規定執行）；也不能採取放任自流的態

度。經驗證明，供銷合作社只要正確地執行國家放寬農村市場管理的政策，並善于根據市場變化的情況，積極的改進業務經營方式，加強和充分發揮基層供銷社采購工作的作用，以及通過建立和健全土產行棧業務，加強交易所的工作，主動的參加市場交易和參予對市場的管理，加強與生產者的聯繫，執行合理的价格等辦法。掌握一定數量的貨源，還是具有充分有利條件的；至於對於那些產量並不很大，用途並不很廣，自由購銷的零星小土產品，其中屬於地產地銷、產銷直接見面可以找到銷路的產品，就可通過自由市場自行調劑，供銷社無須插手經營；屬於短距離或毗鄰地區進行販運調劑的產品，主要的也應該發揮自由市場的作用，供銷社和小商販都可以經營，但無須規定收購的具體比例；屬於遠距離調劑和季節性儲備的產品，由於通過自由市場和小商小販經營有一定困難，供銷社應該積極的負責組織這些產品的收購、調運、儲備業務，以便調劑市場需要；至於那些別人不經營或者市場上一時上市量過多，銷售發生困難的產品，只要是有銷路、或者可以找到銷路的，為了支持農民生產，供銷合作社都應該積極的採取各種辦法，以合理的价格，收購起來，推銷出去。總之，要求各級供銷合作社採取各種各樣的方法，克服一切困難，千方百計的完成采購任務。

在保證完成和超額完成采購計劃的過程中，以下幾個基本環節，各級社都應該加以重視。

第一、小土產采購工作，必須從明確的發展生產和指導生產的觀點出發，密切的結合生產規劃和農副業生產的具體安排，進行深入的調

查研究，想尽一切办法发掘小土产资源，增加采购品种，在进行调查、发掘货源的工作中，除去注意平原地区和丘陵地区以外，尤其要注意近山区和远山区的开发工作，并继续加强对新产品的研究和推广利用。根据去年各地调查、开发山区土产资源的结果来看，我国山区地区广阔，物产丰富，各种土产资源无尽无穷，如仅山西、甘肃两省去年发现的漆树即有百万株以上，安徽、江西、湖南等省发现的原始竹林，蕴藏量均在千万以至亿根以上。去年各地采购的橡子约有一亿多斤，可为国家节约同等数量的粮食。经验证明，在增加采购品种，扩大小土产货源的工作上，只要肯于积极的发掘并注意加强对农民的生产指导，注意培植货源和有计划的采掘，以及帮助农民提高技术、克服劳动力组织、加工整理、运输等具体困难，就一定可以获得显著的成绩。这是扩大采购、缓和某些产品供应紧张情况的最基本的办法。

第二、必须重视改进统一收購产品的分配、调拨和非统一收購产品的调剂、推销工作。目前土产销售方面的基本情况是：一方面有些产品，市场上表现供不应求，货源紧张；另一方面也有一些产品，由于一时生产过多或者交通不便等原因，在销路上还存在有一定困难，亟待协助推销，这种情况在远山区较平原地区为多；至于根本没有销路的产品只能是个别的现象。因此在进行对各种产品的分配和推销工作上，应当采取不同的办法。其中：对于统一收購的产品，为了做到尽量用到最需要的方面，就必须实行统一分配的办法。在进行分配、调拨这些物资时，首先要认真的分析这些产品的用途和各方面的需要情况，切实根据货源条件，严格进行合理分配，并执行统一调拨的制度；对于非统一收購物资中某些供应紧张的产品（如草席、革席、夏布），按照国家规定不适用统一分配的办法，为了适当地支援城市、出口和历史习惯销售地区的需要，产、销两地应该根据不同产品的不同条件，贯彻统筹兼顾和互相支援的精神，以求做到尽可能的合理调剂；对

于销路暂时还有困难的产品，应该通过供销合作社的购销业务和发挥自由市场的积极作用，广泛的带动小商小贩，以及通过组织物资交流，进行产品加工，扩大产品用途，加强生产指导，提高产品质量，规定合理价格等各种各样的方法，积极的寻找销路，扩大推销。对于难销的产品，供销合作社不应该不理，但亦不应该采取强迫分配或者硬性搭配的办法。供销合作社经营土产采购业务，已经有了好几年的历史，也积累了不少的宝贵经验。但是如何合理的分配货源，如何才能把物资使用到最需要的方面，经验则是很少的。去年有几种主要品种的分配，由于分配原则不够明确，曾经发生过缓急不分和平均主义的缺点，造成有些地区脱销，有些地区积压，甚至有些地区不得不再转手运出，造成人力物力上的浪费现象。这主要是由于供销合作社几年来经营小土产业务中，没有很好地重视物资分配方面的经验总结。这是今年掌握物资分配工作中，必须加以注意的问题。

第三、去年春季供销社把一些主要农产品采购业务陆续交给国营商业以后，有一些供销社人员，即认为“采购业务再没有什么搞头了”，实际上是把供销社的采购工作，仅仅认为是对那些主要产品的采购了，轻视小土产、废品采购工作的思想相当普遍。今年国家又把主要农产品采购的任务交给供销合作社担负了，是否有些人看见大的以后，又放下小的，重新出现轻视或忽视小土产采购工作的错误认识呢？从总的方面来看，由于领导上的重视和去年一年工作实践的结果，这种情况是不会重新出现的了。但是如果从工作中经常注意防止的话，在有些人员中不重视或者有意无意放松土产购销工作的思想也不是完全不可能发生的。因此，为了做到在保证完成和超额完成各种主要农产品采购任务的同时，又能够更好的开展土产购、销业务。有必要在全体供销合作社系统中，继续进行强调小土产采购工作重要意义的宣传教育工作，并继续加强对土产采购工作的领导。

# 發掘山中宝藏

張

山西省蒲县乔家灣是个偏僻的山区，群众的生活主要依靠粮食作物。去年，入夏以后，雨澇成灾，粮食减产46%，群众的生活受到影响，生产情绪低落。这时，县委提出“地里减产山上要”的口号；供销社系统也号召“组织多种生产，繁荣山区经济”。乔家灣供销合作社就在这时行动了起来。

## 五鹿山上采集样品

## 指导农民进山采集

乔家灣一帶山里，确有药材不少，但究竟有些什么品种？产量有多大？供销社的干部都不大清楚。为了解决这个问题，供销社召开了分銷店經理會議，大家說，最好去問問群众。于是，組織八名干部深入各農業社、生产队，一面了解受灾情况，一面向群众打听山里所产的药材情况。副主任武国明到太林村，碰見一个药材行家陈柱，陈柱說，五鹿山上的药材最多，有独苓、党参等貴重药材。为了摸清药材的品种和产量，供销社即組織干部和邀请药材行家陈柱分头上山，勘察药源，采集样品，并請農業社的干部一起上山采集。这样就使農業社的干部也学会了識別药材和采集的技术。經過十天的勘察、采集，共找到兩百多种药材，其中产量大的有四十二种，估計年产四十多万斤。

样品采集回来后，就和县里的药材公司联系，寻找銷路。結果有些品种，县公司不收購。为了多給群众找进錢門路，供销社又派人到临汾，找省社晋南專区办事处、找專区药材公司。终于又找到了六种药材的銷路。收購的品种，就由1955年的十一种增加到三十三种。

銷路問題解决后，在九、十月間，供销社就印制收購药材的宣傳品，張貼各村，并組織干部帶上样品到各村宣傳、講解采刨药材的技术，并組織群众采刨。曹村任長春老汉領着兩個女兒上山，一天就采刨一百五十斤蒼朮，卖了六元錢。他高兴的說：“供销社真好，引导咱们找到了生产自救的門路。”

上山采刨药材的群众一天比一天多了，可是进入十月份，天气就冷了，再迟地冻了就無法采刨。于是供销社联系党政部門，以農業社为單位，組織五百八十六人集体上山突击采刨药材，并向林業管理局借來帳篷，供大家住宿。供销社还到山上設立收購站，具体指导群众采刨，就地收購。八天中采集药材三万多斤，共值五千三百元，每人平均收入九元多。集体采刨的群众下山后，由于大伙都学到了采刨和識別药材的技术，每天仍有許多群众上山采刨。因此，九至十二月份，供销社共收購药材五万多斤，給群众增加收入一万七千八百多元，可

# 增加群众收入

中

弥补农業減产損失的11.7%；供銷社收購的药材也比1955年增加了三倍多。

## 馬茹杜梨制成酒

## 野生果子变为錢

乔家灣一帶的山上，生長着許多馬茹、杜梨、坤棣等野生果子，有的甜、有的酸。供銷社为了把这些野生果子利用起来制成酒和其它食品，副主任武国明亲自到油房村訪問过去釀过酒的群众吳体元，但是吳体元只懂得用粮食釀酒的方法。武国明副主任就参照粮食釀酒的方法进行試驗，經過几次的失敗，終於成功了。每百斤杜梨能釀出酒六斤多，味道也很好。初步估計，全区年產馬茹、杜梨四十万斤，按每斤收購价二分計算，共值八千元，能釀酒兩万四千斤，节约釀酒用粮十六万二千斤，还能出酒糟四十万斤，可喂一百三十口猪。

馬茹、杜梨制酒成功后，供銷社又研究坤棣子的利用。这种野果子和紅果相似，垣曲县副食品加工厂的刘月波同志曾用紅果制成果丹皮，很受群众欢迎。供銷社就和刘月波联系，學習他制做果丹皮的方法，然后用坤棣子試制。制出的果丹皮摆在門市部出售后，受到了群众的贊賞。由于去年的坤棣子产量不多，沒有大批制造果丹皮，計劃今年要大量收購、制造。

## 山迷子根也是宝 工业出口都需要

乔家灣一帶生長很多山迷子根，它和馬連根差不多。副主任武国明为了利用这种山迷子根，就想起幼年时曾和父亲把它做成織布用的刷子，使用起来彈性大、条絲硬，于是上山刨回一些来做成几个刷子，拿到县社去找銷路。在县社的帮助下，1956年冬天和沈陽出口公司簽訂了三万斤山迷子根的銷售合同。按每斤收購价格四角五分計算，可給群众增加一万三千五百元的收入。

## 群众收入增加 供銷業務扩大

乔家灣供銷社由于采取了多种多样的办法，發掘山中宝藏，而使群众的收入显著增加。去年，九至十二月份，通过供銷社收購的小土產、廢品以及組織运输、編織、燒木炭等副業生产，共給群众增加十万零二千元的收入，可弥补农業減产損失的66.7%。按全区八千多人口計算，平均每人收入十二元五角，有力的支持了群众度过冬季的困难。群众的收入增加，供銷社的業務就相应的扩大了。去年全年的供應額比1955年增加32.4%；土產、廢品收購总值比1955年增加75.3%。

# 廣泛挖掘、采購新品种

周純福

进行技术指导、一面收購；对居住分散的一般农村，由于部分群众出售零星产品和廢品怕誤工夫，便用大車拉样品下乡，进行巡回展览，流动收購；对交通不便的偏僻溝岔，开展了肩挑下乡，流动收購。上述四种收購方式都是有买有卖，收售結合的，因而使群众感到很方便，供銷社的采購業務也很快地扩大了。如石人鎮是人口稠密的地区，供銷社在那里展览了一百零七种小土产和廢品，吸引了兩千五百多名观众，一次展览，即使采購額較过去扩大了一倍。六道江供銷社用一輛大車拉着样品，深入村屯，流动收購三天，就收購了二百三十六元的廢品和小土产，并且引起了群众的很大兴趣。有些群众听到收購組的鑼鼓一响，就兴奋地說：“供銷社收破爛的大車又來啦！”每到一屯，群众呼喚的呼喚，抬的抬，卖了土产、廢品，又买用的东西，很自然地形成了一个热闹的小型临时市場。

在收購中，临江县供銷社还采取“單線深入，寻找潜力，挖掘廢品”以及广泛运用社会力量进行收購的办法，扩大了廢品收購額。临江縣有許多机关、企業、矿山、

吉林省临江县处于山地帶，野生动植物种类繁多，还有森林、矿山、集鎮及广大农村，廢品的潜存量也是比較大的。基于这些有利条件，該县供銷社自去年四月全省供銷社采購工作会议提出“积极向荒山、死角开展廢品、土副产品和野生动植物采購运动”的倡议后，积极开展了土产、廢品和野生动植物的采購工作。經過全体职工的努力，去年完成采購計劃100.4%，采購品种也比前年增加了很多，如廢品由二十四种增至五十八种，土副产品也比前年增加了二十六种。

这些成就是怎样取得的呢？首先是因为临江县供銷社在这一年当中，根据不同地区的特点，运用各种宣传和收購方式，为开展采購工作开辟了道路。他們在人口稠密而易于集中的集鎮，采取样品展览与收購、宣传与技术指导相结合的方式；在地域广、村屯多而有集日的經濟中心地区，就在集日上，一面展览样品、一面宣传和

駐軍單位，积藏有很多廢品，但由于有些單位的保管人員嫌麻烦，致使很多廢弃物資長期抛弃在仓库和庭院里，不能收購上来。据此情况，临江县供銷社抽出几名干部，选择重点，深入拥有廢弃物資的單位，进行联系，了解潜藏量，爭取他們的支持，結果，在粮食局收購了七万五千八百条面袋子，在邮局也收購了价值三百多元的十多种廢品；在八道江矿务局所屬單位，一次就挖掘出旧仪器和其它廢弃物資三十多种，值三万八千元。在利用社会力量方面，石人鎮供銷社通过职工学校校長，发动学生在星期天和課余时间搜集自己使用下来的廢品，七天就收購了四千多斤廢鐵，并收購廢膠、繩头等各百余斤。与此同时，挨門逐戶进行宣传，打通不少妇女怕卖破爛被人耻笑的思想后，許多家庭妇女主动組成了出售廢品小組，供銷社流动收購組一來，小組長就帮助供銷社通知各戶出售。这样，該社流动收購組一次在光环街就收購了六千九百四十斤廢鐵、四十八斤杂銅、七斤猪鬃、一百多斤膠鞋底。

根据县內山林辽闊、野生动植物品种繁多的情况，临江县社以采購部門为主，成立了新品种調查研究小組，具体负责领导調查野生动植物新品种的生長情况、成熟季节、年产量、用途和銷路等。在調查中，邀请对当地情况、植物生長情况熟悉并有采集經驗的老农民参加，讓他們帶路，深入山林，进行踏勘，然后根据全面踏勘的情况，选择有代表性的地区求出單位面积产量，再以此为基础估算一山、一乡的产量。同时，注意搜集了每种新品种的标本。通过調查，挖掘出的新品种，在榨油原料类中有蒼耳子、山蘭麻等九种，年產約兩万二千多公斤；药材类共有天麻、白果等共一百一十种，年產四万八千多公斤，其中有七十多种已找到銷路；还有大果梗子根、黃花松皮等十一種烤膠原料。仅大果梗子一項，全县即可产一千多斤，按每斤三分的价格收購，可使农民增加收入三十万元。县社試用这些烤膠原料成功后，已設小型工厂生产烤膠。所产烤膠，据長春皮革厂反映，与进口烤膠比較，虽不及象牌的，但优于馬头牌烤膠，因此，需貨部門很欢迎。目前，烤膠厂正用大果梗子根和黃花松皮混合制造烤膠，出膠率达20%，每天產烤膠一百二十斤，預計增添設備后，年底可达到每天產烤膠兩千斤。这不但可以弥补輕工業进口原料之不足，还帮助群众增加了收入。

在收購中，临江县供銷合作社大力推广了結合合同的先进經驗，并且把結合合同由一事一份發展成为“手册式”。这种手册式的合同有便于檢查执行、便于簽訂、便于保存三大好处，特別是簡化了簽訂手續，使供銷社和农民都感到很方便。去年全县供銷社共与农民簽訂合同二百六十七份，包括二十一種小土产和廢品，总值四十四万多元，有88%都实现了。这个經驗的推行，直接保証了小土产、廢品采購工作的开展。

轉過來

鑽进去

陈銘烈

二、三月間不是收購旺季，而湖南省平江县三陽供銷合作社的每个商店，每天却挤滿了卖小土产的人群。今年二月份的收購額，比去年同期增加了85%。据主任罗吟阶說：“收購業務的开展，是經過一場剧烈的思想斗争的。”

## 重供应 輕收購

三陽供銷合作社从建立到現在已六年多了，一貫是重供应、輕收購的，每年是收購任务完不成，供應計劃老超額。就拿去年來說，收購計劃只完成86.8%，供應計劃却完成131%。为什么会产生这种現象呢？主要是干部“靠供應吃飯”的思想在作怪。他們認為供應有四好、收購有四不好：供應有10%的利潤，收購只有3%的利潤，純收入不多；供應的商品單價高，收購的商品單價低，營業額不多；供應的商品干淨，收購的商品骯髒，既辛苦又難聞；供應的商品五光十色，收購的商品亂七八糟，不能吸引顧客。个别干部甚至錯誤地認為收購業務是背时生意，收購人員是下等干部。这就給开展收購工作增加了重重困难。

## 轉過來 鑽进去

今年一月底，当地党委和上級社提出“大力开展农副、小土产品和廢品采購工作，支持工农業生产”的时候，干部的抵触情緒很大。据对全社四十七个干部的了解，只有四个干部願意搞收購業務。个别干部提出要我搞收購工作，是“米籮里跳到了糠籮里。”

为了开展收購業務，二月中旬召

开了全社干部大会，会上由罗主任反复說明开展收購，对支持国家建設、增加农民收入和扩大供銷業務的好处，特別指出开展收購業務是具体支持农業生产的积极行动，也是扩大供應業務的道理。在扭轉干部認識的基础上，即抽出十九人担任收購工作，由主任兼收購股長，并开展了挑战竞赛。全社干部向社里提出二十多份保証書和挑战書，并提出五比：一比爭取党政重視，运用社会力量宣傳好；二比艰苦深入勁头好；三比貫徹政策和服务态度好；四比組織貨源多，技术指导好；五比質量高，完成任务好。干部凌質生还提出邊宣傳、邊摸底、邊收購和下乡帶工具、帶样品、帶價款的操作方法，并以实际行动在天子屋場二十多戶人家的小村里，收購了破布、破絮、廢銅等三十多种，价值三十多元。群众反映：“帶这些东西上街卖，真不好意思，你們來收，我們很歡迎。”

干部轉過来了，但是卖东西的群众仍不多，是不是群众沒有东西卖呢？他們在苏白农業社进行重点調查，發現农民可以卖的东西有九十多種，問題是宣傳工作做的差，群众有三不知：不知收購的品种；不知收購的价格；不知要什么規格的。于是二月中旬，社里召开了七十多个农業社的副業股長會議，会上印發了一百一十多种收購商品目录表，表內注明品名、价格、規格，要求各社副業股長回社后大力宣傳。小洞农業社副業股長看了收購商品目录后說：“表上的商品，有三十多种是我們社里有的，过去不知道能卖錢，只是盲目叫喊沒錢用。”会后，除普遍張貼收購廣告外，还在十三个

門市部举办了收購商品展覽会。通过这些措施，基本上做到了家喻户晓。

卖东西的群众逐渐多了，但是十九个收購人員中，有十五个是原来搞供应的，收購技术水平低。如徐小青負責收購土药，把五斤野苦參粉当成天花粉收了。以致部分收購干部的信心动摇了，說过去不搞收購就不能懂得收購技术，黃牛不能当馬騎。为了提高干部的收購技术，又开展了互教互学。由四个技术較高的干部，負責四个片的技术指导，并派两个干部参加县社的收購訓練班。互教互学的結果，仅十天时间，十五个業務水平低的干部，基本上都能單独作战了。

## 簽訂合同 扩大收購

为了有計劃地开展收購業務，密切供銷社与农業社的联系，派出九名干部与四个乡的七十多个农業社簽訂合同，預購了大宗农产品和小土产，共值金額五十六万多元，占全年收購任务的80%。同时，和小手工業者訂購了晒簾、籬筐等兩千多件，有力的支持了手工業的生产。

現在，收購的品种已由过去的五十多种增加到一百四十四种；还計劃增加六十多种；二月份的收購額达一万四千一百九十二元，比去年同期增加六千多元。由于收購業務的开展，有力地支持了农業的生产。如四个乡的农業社將出售农副产品的款子，向三陽供銷社預付了生产資料訂金四千一百多元，使农業增产有了保証。过去，农民缺少零花钱，从供銷社开展小土产、廢品收購后，就解决了农民的这项困难。

# 降低毛竹流轉費用

許文羽

毛竹是一種粗笨長大的商品，它本身的商品價值只占10%，而流轉費用占90%。設法減少毛竹的流轉費用，有很大的經濟意義。而要設法減少毛竹流轉費用，又得先找出流轉費用特別高的關鍵問題，才能對症下藥。

在湖南，砍伐後的毛竹，主要都儲存在水上；水運是主要運輸方式。這樣，一到春夏多雨季節，就容易發生冲排、跑排、流散等事故。1955年和1956年兩年，湖南省社竹業處付出的搶救、打撈、重新扎排等費用，平均每千根出事毛竹要用三百多元。該處經營毛竹出事故在1955年是十八次，1956年減少到六次，結果使1956年的毛竹流轉費用比1955年減少了43%。可見，減少水上事故，是大大降低毛竹流轉費用的主要關鍵之一。

在湖南，因為經營環節多，檢驗毛竹圓徑尺碼的工作很重複。在省內

銷的毛竹，至少需要經過兩三道經營環節，要檢驗圓徑的尺碼兩三次；而銷往省外的毛竹，檢驗圓徑尺碼，則達到五次或六次。即農業社賣給區供銷社，區供銷社交縣社，縣社交省社批發站，省社批發站交省社，省社交省外受貨單位，最後由省外受貨單位賣給消費者，這幾道環節，大都各需檢驗圓徑尺碼一次。這中間，除最初由區社（收購點）驗收農民的毛竹時，必須檢驗一次外，其餘各道環節的檢驗手續都是重複的，一般說都不必要。據初步核算，像這樣重複檢驗，每次每百根毛竹就要付出約一角六分錢的檢驗費。乍一看，這似乎算不了什麼。但要算起大賬來，數字就很可觀了。例如，湖南省社今年計劃經營毛竹三千万根，如果全部按上述指標付出檢驗費，即便都只檢驗一次，也要花檢驗費四萬八千元。所以，設法減少毛

竹圓徑的檢驗費用，就可以減少流轉費用。

根據湖南省供銷社的經驗，上述兩個問題是可以解決的。只要採取有效措施，做好防汛保安工作，就能消滅水上事故。而重複的檢驗圓徑尺碼的手續，也能够避免。比如，在產地收購農民的毛竹時，基層社應严格执行分級成排的做法，至少要做到分級成串。其次，必須在每根毛竹上標記鮮明不脫的尺碼。這樣做了，各個經營環節就可以免除重複的檢驗操作，大大節省人力、物力。

關於標記毛竹尺碼的顏料很多，但多數都容易脫落。這是一個很重要的問題。經湖南省社竹業處研究，用白臘拌鍋烟的混合料標明尺碼最好。這種顏料的制法是：將白臘放在鍋內，加熱，溶化後，摻進一些研細的鍋烟（一支白臘摻鍋烟兩調羹），調勻，倒出鍋，冷卻成條狀，即可應用。用這種混合顏料標記尺碼，無論干毛竹或濕毛竹，都不會輕易脫落。而且每支白臘混合顏料可標一千五百根毛竹的尺碼，既經濟合算，又輕巧易帶。

（上接第17頁）

分別進行適當安排：如已轉入農業社的小商販，其本人有一定業務經營技術能力，轉入農業後難以維持生活，可根據市場需要，在不影響當地商販安排的情況下，經過審批手續，發給臨時証照，允許其經營。其次，對“五保”戶，無勞力從事農業生產者，原則上應由農業社在副業生產中加以安排；但確實在副業生產上找不到出路，亦可酌情允許其中一部分經營一點小生意。這樣也可以減輕農業社對“五保”戶的負擔。此外，對一般從事商業活動的農民，通過說服教育，使其安心農業生產和從事正當的副業生產。

除了以上安排，在具體管理上，亦應分別商品種類（主要是指開放的品種）、購銷對象以及對市場影響的程度等具體條件。從該鎮市場農民經營的商品來看，我們認為：

（一）農民在農閑季節，由該鎮購買白菜、蘿卜、

柿子等產品，販運到北京矿区出售或換回煤炭，既推銷了農民生產的土副產品，又供應了工矿区市場的需要，對生產者和消費者都有好處，農民販運這些產品基本上又是賺取運輸性的地區差價，應該允許其經營。

（二）對農民由外地購進的估衣、舊鞋、廢布等商品，由於供銷社經營不了這些東西，當地群眾不僅需要，而且歡迎，農民經營一部分，對消費者是有好處，對綢和布匹的供應也有一定的作用。

（三）對農民到外地套購販回高價出售的鐵絲、鐵鍋、鐵釘等小工業品，原則上不應允其經營，從銷地市場堵塞其在產地或大城市的套購活動。另外，如發現此類商品，應通過算賬、說服等方式，使其按合理價格出售。如不服從管理，即可按當地售價予以收購。

（四）對於就地轉手、投機買賣甚至買空賣空的活動，應堅決管理和取緝。

# 苧麻采購工作中應注意的幾個問題

全國供銷合作總社菸麻局

几年來，我國苧麻的產量和質量都有顯著提高，但是仍然不能與國家經濟建設日益發展和對外貿易逐漸擴大的需要相適應。特別是去年有些產區生產計劃沒有完成，再加上采購工作上的一些缺點，因而全年采購計劃僅完成65%。由於收購情況不好，貨源不足，以致國內供應情況很緊張，出口任務也沒有完成。

現各地頭季苧麻即將上市，苧麻的采購旺季就要到來，今年國家采購苧麻計劃數量比去年實際采購量增加30%，各方面要求供應數量也有很大增加。因此，如何吸取去年經驗教訓，做好今年苧麻采購工作，完成采購計劃，以緩和供應緊張情況，是當前各地采購部門重要而又艱巨的任務。那麼怎樣才能完成這一任務呢？

第一，妥善安排剝制苧麻的勞動力。苧麻的生產季節性很強，一年可收穫三次，個別地區還有收四次的。頭季苧麻一般在芒種節，二麻在立秋節，三麻在霜降節前后必須收剝，如果收剝不及时，就会影响全年的產量和品質。麻農俗語說：“頭麻剝得早，二、三麻長得好；頭麻剝得晚，二、三麻會減產”。去年湖北、四川等省部分產區，由於農業合作化後，農業社管理經驗不足，對剝制苧麻所需勞動力安排不足，或對剝麻勞動報酬規定偏低，群眾不願剝制。當地采購部門又沒有針對這些情況及時反映黨政幫助解決，因而頭季苧麻收剝拖遲了十餘天，麻枝生長過老，膠質加重，同時占據了二、三麻的生長時間，以致二、三麻的產量和質量都下降。不但減少了麻農收入，而且影響采購計劃的完成。今年各地采購單位必須預加注意，結合有關部門幫助農業社做好勞動力的全面規劃，妥善安排剝制苧麻所需的勞動力，充分利用婦女及半勞動力剝麻，規定合理的勞動定額和報酬標準，以提高群眾剝麻的積極性。有些地區在全面規劃勞動力後，如剝制力量還不足，可採取產麻區與非產麻區的農業社用換工互助方式，簽訂勞動力調劑合同，或報請當地黨政調配區外勞動力，以保證把全部苧麻及時收剝下來。

第二，改進采購方法。為了減少環節，在苧麻集中產區一般由縣供銷社直接收購，通過基層供銷社進行組織業務或者代購。對產不足銷或產銷僅可平衡的分散產區，可在采購單位統一計劃下由當地基層供銷社經營，只有少量苧麻外調的產區也可委托基層供銷社代購。

去年，各地在改進采購方法方面創造了不少經驗。例如，湖北省部分產區在黨委領導下，發動農業社實行“快收、快賣、打淨、賣盡、打好、分好”的紅旗競賽售麻法；四川、湖南許多產區推行了“約時、定点，到社驗級、成包”的辦法，既節省了農業社的勞動力，又提高了

采購單位驗收效率。在今年收購中應很好的總結過去經驗，根據具體情況進行推廣。各個集中產區都應當有組織的推行到社驗級，同時進一步加強驗收人員的政策思想和業務技術教育，向農民傳授分級剝制技術，普遍推行民主評級辦法，制定標準樣品發給農業社照樣分級，以做到驗級準確，貫徹優級優價政策。在分散產區應根據具體情況，採取約時、劃片、定点辦法或組織人力開展流動收購，將所有商品苧麻全部收購進來。

第三，合理安排手工業和農民副業生產需要的苧麻原料。苧麻產區農民一般都有利用苧麻織制成品出售的習慣，並有部分專門從事麻制品生產的手工業，對於它們所需原料，必須適當合理的安排。去年有些地區由於安排不好，以致過多的苧麻被用在手工業和副業生產上，形成原料不足而成品有餘的不正常現象，影響國家苧麻采購計劃的完成。各地采購單位，今年應事先配合有關部門，根據麻制品的銷路加工力量和苧麻貨源，適當的有計劃的安排手工業和農民副業生產。同時要說服教育農民，副業生產的門路是很多的，不要過多的發展苧麻制品，以節約國家苧麻。一般織制包裝布和用繩等，應當盡力宣傳利用棉杆皮或胡麻纖維及其它代用品。此外，對於麻織品價格應根據原麻價格及加工費用適當合理制定，現在偏高的應研究調整，以免利潤過大，刺激農民盲目發展，增加苧麻采購上的困難。

第四，適當加強市場管理。自由市場開放後，由於有些地區對苧麻系國家統一收購物資認識不足，市場開放範圍不够明確和沒有採取有力措施積極進行領導，以致私商小販高價搶購販運苧麻；有的農民甚至農業社干部認識不足，認為苧麻可以自由運銷了，從事經營买卖苧麻的純商業活動。這些都影響國家收購。因此各地采購單位必須配合有關部門，明確自由市場的開放範圍，加強苧麻市場的領導和管理，制止私商小販抬價搶購和違法販運行為；並向農民講清楚自由市場開放的範圍和界限，說明苧麻是國家統一收購物資，除必要的自用部分外，其餘應當全部賣給國家。

第五，各地采購單位還應當注意收回預購苧麻的定金。去年有些地區對預購定金扣還工作重視不足，麻農拖欠定金現象比較嚴重，有一部分應當收而且可能收的定金沒有收回，影響國家資金的正常周轉。這種情況今年必須加以改變，不能把定金和救濟貸款混為一談，應當結合收購工作，反復的向農民宣傳解釋履行預購合同和歸還預購定金的重要意義，按照預購苧麻合同規定的時間和數量，扣還預購定金。

## 温州“炒青”品質的改进

——祁 實 ——

“爛污温州臭玉山”，这是旧中国的茶叶商对浙江温州和江西玉山茶叶的评价。那时，因为温州和玉山的茶叶，品质低次，不受消费者欢迎，出口茶商都用以与婺源混合出售，所以被称为“爛”与“臭”的茶叶。

解放后，中国茶叶公司为提高茶叶品质，适应出口需要，提出了改进办法，自1953年起，将太顺、平阳、瑞安等红茶产区，改产绿茶。由于当地党政领导的重视，农民的支持，以及有关部门的协作，几年来，不仅产量增长很快，而且品质亦有显著提高。据统计：温州绿茶产量，1956年为1950年的2.28倍；1952年未改制绿茶前，一至三級的毛茶仅占总收購量的25.02%，1956年改制绿茶后，一至三級的毛茶占总收購量的67.7%，而且破例地出现了上級珍眉，获得苏联茶叶专家“香高味醇”的好评。这一成績的取得，在采、制技术方面，有以下兩点經驗：

一、提倡及时、合理的采摘。1953年为改变以往老采与一扫光的采摘法，提倡早采嫩摘，这年虽然茶叶品质有所提高，但单位产量严重的下降。1954年吸取了这一教训，为保证质量，增加产量，按一芽二、三叶标准，分批分次留鱼叶采摘，并掌握开园时机，做好采摘示范，在封园前进行一次扫蓬采摘，促使茶树在次年发芽时，增多芽头。推行这一采摘法后，不但提高了茶叶品质，也提高了产量。平阳县和平茶叶初制所，按一芽二、三叶标准，分批分次留鱼叶采摘，1955年比1954年增产19.2%，除部分副、脚茶外，全部为一至二級毛茶，每担茶叶的平均价比1954年提高53.6%。

生叶维护的好坏，会直接影响毛茶品质。为保持生叶的质量，一般在采摘后的二至三小时内，就应进行初制。在初制前，并实行分级，便于按大小不同的生叶，分别杀青、揉捻，

这样制出来的茶叶才均匀一致。此外，在采摘时，还要做到提摘、少捏、勤放、浅筐、松装等操作法，以免生叶遭受损伤。

### 二、用斜锅杀青，炒二、三青与烘炒。

杀青：用斜锅杀青，茶叶容易翻转，杀青匀透。每锅所用的生叶量约两市斤左右，太多则翻炒不匀，太少则易焦灼。开始时，锅底温度为摄氏二百二十度至二百四十度左右，三分鐘后，逐渐降低到摄氏一百八十度至一百五十度左右，共历时六至七分鐘，中间退火一至二次。或采用高低火温不同的两口斜锅，将生叶先投入摄氏二百四十度至二百二十度左右的斜锅内，翻炒三至四分鐘，俟生叶呈萎软状态，叶色纯绿时，移入摄氏二百度至一百六十度左右的斜锅内，再翻炒三至四分鐘，然后起锅，将热叶抖散摊薄凉晒，当热叶冷却到摄氏三十到二十五度左右时，进行揉捻。

采摘的雨水叶或清晨采摘的露水叶，因水分含量大，应减少每锅杀青的生叶量20%，温度提高摄氏十度至二十度，时间延长四至六分鐘，翻炒动作要加快，以免叶色变黄和成为红梗。如天气炎热，生叶水分发散快，呈萎雕现象；或叶质瘦薄、粗硬、水分含量少时，温度应降低摄氏二十度至三十度左右，时间缩短一至二分鐘，以免焦灼与杀青、揉捻时产生较多的碎茶。

操作方法，应以单手扬结合双手炒，使锅内的叶子翻炒均匀。单手扬的动作，是将叶子扬起抖下；双手炒是将靠锅腔两边的叶子进行翻炒，一方面可发散叶间水分，另方面是使叶能交替接触锅面，达到均匀地受热。

炒二青（初干）：每锅茶叶约为一斤十两左右，过多则翻炒不匀，叶色变黄或产生红梗。温度应在摄氏一百八十度至一百六十度左右，但温度

应先高后低，以免叶条成为暗绿色或青暗色。起锅后，应摊凉三十至五十分鐘。

操作方法，先以双手翻炒，动作要快，使叶间水分尽速发散，以保持叶底、汤色鲜明。炒十分鐘后，视叶条柔软不粘手和有五成干时，把叶子推向锅边滚动翻炒，使制成的毛茶，条索紧结细直。

炒三青（再干）：炒时叶量宜少，时间宜短，每锅叶量约一斤五两左右，一般以二青起锅量的两锅并作一锅，锅温为摄氏一百度至九十度左右，并应先高后低。炒的时间约十七分至十九分鐘，经摊凉后再进行烘炒。

操作方法，采取双手贴锅翻炒，使叶条受热变软，逾五、六分鐘后，再进行滚炒，以紧结叶条。滚炒经四至五分鐘后，进行一至二次的翻叶抖散，以发散叶间水分，但不宜抖散过勤，否则叶条干硬过速，影响叶条卷紧。如叶条已经稍有干硬，则炒动宜轻，以免增加损碎。

烘炒（足干）：把摊凉后的三青茶叶或不起锅的三青茶叶投入低温锅内，进行烘炒。锅温摄氏九十五度至八十度左右，应先高后低，历时约三十分鐘；或锅温摄氏八十度至六十五度左右，历时四十五分至七十分鐘。以前一方法的碎茶较少。

操作方法，以双手沿锅的前后边翻炒，用力要轻，动作要快，以免增加碎茶。

采用上述方法制成的毛茶，除操作事故与茶树品种因素的影响外，一般都能达到香高、味醇、汤色清翠、条索紧结细直、白毫明显和叶底黄绿、嫩匀、明亮。但这一采、制方法，仅是从手工生产上摸索出来的，经验也不太具体，至于如何采用机械制茶，适应集体生产的要求，尚有待于进一步的研究。

# “祁紅”产量、質量提高的因素在哪里？

鍊 江

我国紅茶一向以“香气馥郁，滋味醇和，色澤鮮艳”的特点馳名海外，其中最为国外人士所贊嘆的首推“祁紅”。所謂“祁紅”，并非仅指祁門一县所产紅茶而言，与祁門相鄰的至德、石埭、貴池以及江西浮梁的紅茶，統称“祁紅”。

“祁紅”茶为什么好呢？首先由于自然环境的优越。祁門位于安徽南部丘陵地帶，除濱江稍有帶狀的冲积平原之外，其余都是坡狀的山巒，平均高度在海拔二百二十六公尺以上，皆為紅色的灰化土壤，而雨量、日照均極充足，最适于茶树的生長，加之当地茶树品种优良，因而茶叶的天然品質特別好。

但是，如果仅有自然条件好，而培育茶园不力，采制方法不精，茶叶数量、品質是仍然难以提高的。祁門紅茶的生产改进恰恰得力于对茶树培育和毛茶采制的重視。

旧中国的祁門茶农，一生飢餓貧困，無力經營茶园，采茶、篩茶、揀茶、制茶通通依靠手和脚，生产設備十分簡陋低劣，茶叶品質的提高是个难以想像的問題。

解放以来，在当地茶叶生产部門、采購部門的帮助下，茶农大力改进耕作方法，增加新式技术設備，茶叶的数量、品質均較过去大为提高。如在1949年，全县只产七千多担茶叶，到1956年，就增产到三万四千担左右。1950年每担茶叶平均可卖八十三元六角九分，1956年便可卖到一百一十五元九角八分了。

在耕作技术方面，合作化以后有很大改进。如祁門馳名茶叶生产合作社，在合作化以前，每年只秋耕一次，劳力缺乏的农戶甚至一次也不耕鋤。1956年合作化后，三月間（采春茶前二十多天）就进行了一次春鋤，春茶結束兩天內完成夏鋤；同时整好

了排水溝，八月間全面秋耕，并根据杂草多少分別进行翻埋或割除，有的还将杂草燒制成土粪施用。过去茶农沒有施肥的習慣，1956年在供銷社的宣傳推動下，社里对茶园施肥作了統筹安排：全社春季共施下八千斤硫酸銨、二万斤人糞尿；春茶后又施下八千斤人糞、七千斤火糞；秋季又施了五千斤化学肥料，以上三次都是結合中耕在茶园开溝施下的。由于这样改进了茶园管理，对茶叶的增产起了決定性作用。

加工高級紅茶，必須合理采摘鮮叶。但过去祁門茶农習慣采用“一扫光”的办法，采下的鮮叶老嫩不匀，初制时很难掌握萎雕、揉捻、發酵和烘焙，所以做不出好紅茶。为此，他們便大力推行了分批采、采大留小，采一芽二、三叶的办法，这就大大提高了茶叶的产量和品質。如馳名茶叶生产合作社，过去以一扫光的办法采茶，春茶只采二十天，夏茶只采十四天，时间短，劳力調不开，产量品質都受影响。全面实行分批采摘以后，采叶期不仅提前而且还延長了。春茶采了二十七天，夏茶采了四十七天，每季每棵茶树要采三次到四次。一般每隔三天到五天按一芽二、三叶的标准采摘一次。該社实行分批采摘的結果，在提高采摘效率、节省劳力方面也收到显著成績。1956年雇工数比1955年减少24%，而产量却比1955年增加81%。

制紅茶的过程分为萎雕、揉捻、發酵、烘焙等四个步驟。过去，茶农对萎雕、發酵、烘焙方面，大都簡單的采取太陽晒的办法，这样，茶叶的色、香、味都受影响。为了省工夫或沒有烘焙和烘籠設備，發酵后的湿胚毛茶也放在太陽下晒干，叫作“打天火”，虽然节省些烘工和炭火，但因受烈日曝晒，温度不能控制恰到好处，

香气大減，帶有濃重的日臭味，品質降低。

为了提高茶叶的品質，几年来，茶农已針對上述情况一一作了改进。①改日光萎雕为室內萎雕。萎雕的目的，在于使叶子中的水分适当减少，使叶片柔軟，好揉捻，加强酵素的活动。如果萎雕不适度，揉捻不容易均匀。实行室內萎雕不仅克服了这个缺点，在下雨天也能进行萎雕。因此，旺季的青叶，不会因堆积造成霉爛損失；且萎雕出来的青叶柔軟，水分蒸發得均匀，嫩芽也不会受伤，做成毛茶条索紧、色澤好。②改手揉、脚揉为机器揉捻。揉捻是为了揉破茶叶使茶汁流出，粘在叶面上，容易發酵。冲泡时溶解得快，水色濃、滋味好，又能使叶片卷紧、成条、外形美观。但以往当地茶农用手揉、脚揉的方法，手揉的不多，又浪費时间，脚揉的不衛生，又不紧，把叶片揉成扁形，大叶裹小叶，結成一塊一塊的“茶烏龟”，帶有難聞的气味。几年来，經過宣傳推广，到去年止，共采用各种类型的揉茶机一千一百三十四架，全县有百分之八十以上的農業社实行了机器揉茶，又快又好，而且省人力，正像有的茶农所說：“以前三人揉一桶茶，揉得碎的碎、松的松。現在用机器揉茶，只要掌握好輕、重、快、慢，兩个人就够了，不但品質提高，还节省人工。”去年該县共节约了三万多个劳力。③改室外發酵为室內發酵。發酵的目的，就是使茶叶变成紅色，減少澀味，产生香气。过去，茶叶在日光下發酵，不仅香气大減，且帶濃重的臭味。采取室內發酵法后，效果大不相同，由于室內湿度、溫度易于掌握，可以克服上述缺点。此外，該县还以室內炭火烘焙方法代替日晒，对茶叶的色、香、味都有保証，烘出的茶叶还能長久貯藏。

# 開放自由市場政策講話

## 第三講 自由市場的領導管理

前面已經談過，國家領導下的自由市場有一定的活動範圍。作為國家市場的補充市場，國家就必須加強對它的領導和管理，使這種市場充分發揮有利於物資交流、有利於生產的目的。有人認為：“既然是開放自由市場，一切買賣活動就都不必管了。”結果，有些農民和小商販就搶購和販運國家統購和統一收購的物資；有些地方出現了黑市；有些市場上出現了哄抬市價，甚至投機倒把的行為；一部分農民也不安心農業生產，開始搞販運活動，甚至棄農就商。看來，不加強對自由市場領導管理的做法是錯誤的。

管理市場的目的，就是要把國家開放市場的政策，得到充分的貫徹，使市場的一切商業活動，符合國家政策的要求，凡屬符合國家政策的一切商業活動，能得到保護和便利；一切違犯國家市場政策的行為，都要受到約束和制止，這樣才能達到活躍市場、暢通物資交流、有利於刺激生產的目的。所以，國家對自由市場的領導，應該以經濟方法為主，同時輔之以必要的行政管理。

### 建立市場管理委員會，全面領導 和管理自由市場

既然自由市場需要領導和管理，就需要有個領導管理的機構，這個機構，就是市場管理委員會。

我們知道，自由市場和各部門各方面都直接或間接地發生聯繫，如果把它交給某一部門去領導和管理，是很难做好的，必須各部門協作。因此，市場管理委員會的組織，要在區鎮或鄉人民委員會的統一領導下，由供銷社、手工業生產合作社、銀行、稅局和農業生產社的代表等單位共同組成，來負責領導和管理自由市場。當然，供銷社在農村市場上活動最多，很多事情都與它有關係，因此，應當讓供銷社在市場管理委員會中多管一些事情。市場管理委員會，還應當設立專人或兼職人員負責日常工作。

市場管理委員會的主要任務是什麼呢？它的主要任

務應當是：宣傳貫徹國家的市場管理辦法，監督國家價格政策的執行，保證合法貿易，取締違法活動，並負責解決市場上臨時發生的一些其它問題。

市場管理委員會為了做好這些工作，參加這個委員會的成員，就必須進行具體分工負責，實行集體領導，並要建立一些必要的制度，定期開會布置工作，研究和解決市場上的重大問題，不斷地總結工作中的經驗。

### 成立代理行棧，更好地為農民貿易服務

為了把自由市場開放好，就需要給參加市場成交的人，提供一些方便條件。很多地區，在農副產品自由市場開放後，在城市和重要集鎮，陸續恢復和建立了一些行棧、交易所和農民貿易市場。這對於加強市場領導，便利城鄉物資交流，減少商品流轉環節，降低商品流轉費用以及穩定市場價格等方面，都有很大的作用。這個經驗，在加強自由市場的經濟領導工作上，應當積極推廣。

行棧，是一個服務性的企業組織；交易所和農民貿易市場，是市場交易的服務性組織。因此，所有的行棧、交易所和農民貿易市場，都應該做到：服務周到、收費低廉，嚴格防止強迫成交的現象。使它在市場上充分發揮方便買賣、活躍物資交流的積極作用。

行棧既然是個服務性的企業組織，它的主要業務範圍應當是：（一）辦理代購、代銷、代存和辦理客商食宿、代客運輸等業務；（二）接受國營商業、供銷社的委託，進行代購代銷；（三）在產品剩市或發生嚴重脫銷時，可以自營一部分，或組織分配貨源；（四）在自由市場上組織產銷直接見面，組織買賣雙方協商議價。交易所和農民貿易市場，其任務應當是：介紹成交；交流行情；提供標準度量衡、商品檢驗和衛生檢查等必要的設備。

至於處理非法交易等工作，行棧、交易所和農民貿易市場，有責任向市場管理委員會及時彙報，由市場管理委員會處理，絕不能代行市場管理委員會的職權。

不論是行棧、交易所或農民貿易市場，都應當完全按照國家價格政策的要求，在自由市場上，充分發揮穩定物價的積極作用。根據各地的經驗來看，行棧大致採取以下幾種作法，對穩價是有好處的：行棧對代營的統購或統一收購物資，應當絕對執行國家的牌價。對農民完成統購或統一收購任務以後出售的剩餘產品，可以允許高於國家收購牌價，但不能超過統銷價。給農民、小商販代購代銷的產品，應該掌握按質分等論價和買賣雙方自願的原則。對買賣雙方的自由議價，可以進行組織，如果太不合理時，可以解釋說服，但絕不能強制。為了掌握價格，行棧的業務人員應當經常召開碰頭會，區別不同產品的市場供求情況，參照歷史價格及牌價，規定出參考價，報請市場管理委員會或有關價格管理部門批准，作為買賣雙方議價成交的參考，當買賣雙方爭執不下時，交易員再从中調解，按照以質論價的原則，經買賣雙方同意後成交。另外，當市場上市產品過少形成價格上漲時，行棧可以積極組織貨源，調劑市場需要，組織各買主協商，並對於一時發生供應緊張的物資，根據各買主需要的輕重緩急，合理的分配貨源，上市產品過多時，盡量教育買賣雙方以正常價格成交，實在不行，可由供銷社或行棧收購一部分，也可以廣泛組織外地小商販來采購，以保持市場價格的穩定。

行棧的經營方式，應當盡量靈活多樣，便利群眾購銷。如對代銷的產品，應當建立保管和賬務手續，以免賣錯農民的產品，或因保管不善遭到農民的不滿。另外，農民拿來產品代銷，當天集日銷不掉，農民要求代存，應當盡量滿足，有條件的，還可以先付給代銷者一部分現款，在產品銷出後應及時結算。也可以採用代運代銷、組織產銷兩地直接掛鉤等辦法，如有些產品在當地不好銷，或是農民不願在當地銷，行棧可先聯繫好銷路，代農民運銷，運費由委托者負擔；或根據農民的委托，先找好銷路，再通知農民把貨物直接運給購買者。這些辦法都很好，也很簡便。此外，行棧可以組織農業社互相調換產品，各地行棧之間也可以加強聯繫，相互以代銷產品換回代購產品。這樣，不但可以更好地為農民貿易服務，暢通城鄉物資交流，還可以減少農民經商活動。

行棧既然這麼重要，那應該由誰來組織，由誰來領

導，是專業的還是一攬子的經營好呢？

現在各地已有的行棧，有的是供銷社抽出幹部組成的，有的行棧是供銷社或合作商店派出人員作領導，再吸收過去干行棧很有經驗的商販參加，有的則完全是組織商販成立的。從經營方式上來看，有的是逢集營業，背集關門；有的是逢集營業，背集時，交易員下鄉調查、宣傳、組織代購代銷，招待外來商販。由於各地的情況不同，如有的地區過去干行棧的人很多，他們經驗很豐富，和外地的舊有購銷關係很多，現在雖然參加了農業社，但農業社允許他們再出來干行棧，那就應該盡量讓他們經營，供銷社可以不插手。總的說來，以上幾種方式都是可行的，各地可以根據本地情況來分別採用。不過需要說明，行棧成立以後，不是逢集，也應當盡力設有專人，以辦理代存、聯繫業務等。當然，行棧一般應當建立在交通比較方便、比較重要的集市上。

由於行棧的業務牽扯到各個部門，它既要經營小土副產品的代購代銷，有時也要組織糧食、副食品的交易，因此，應當由當地的市場管理委員會領導，供銷社可以在業務上、行情上加以指導和支持。有些地區的市場管理委員會把對行棧的領導管理工作，委託給供銷社，供銷社就應當全面地負起責任來，幫助行棧建立一些必要的業務、學習計劃和制度，領導他們搞好經營管理，更好地為農民貿易服務。

組織什麼樣的行棧好呢？有的說是專業的好，有的就說一攬子的好。我們說，正由於各地的情況不同，如有的地方某種產品特別集中，有的地方產品很多，但數量零星分散，所以是不好強求一致的。但是，一定要考慮到絕大部分土副產品，生產比較零星，貨源比較分散，農民貿易又受季節生產的支配，因此，過多地設立專業性的行棧，會影響到行棧的經濟核算，會到淡季一來影響到行棧人員的生活安排。從這一點出發，各地在建立行棧時，就不能不特別慎重，最好先辦一攬子的行棧，實在不能滿足市場需要時，再作改進。總之，在我們還缺乏經驗的情況下，我們雖然不求一律，但必須強調：各地要根據不同的經濟條件，從實際情況出發；經營的方式和品種等，也應當掌握“由少到多，穩步前進”的方針。（未完）

## 利用市場淡季整頓與鞏固行棧交易所

迟

自去年下半年開放自由市場以後，各地相繼恢復與新建了一批行棧和交易所。據河南、湖北、湖南、江蘇、河北等地二百二十二個縣（市）的不完全統計，目前已有三千五百三十九個行棧、農民服務部和交易所。它們在溝通城鄉物資交流，指導農民貿易，便利群眾購銷等

方面，所起的作用確實是很大的。

但從入春以來，很多行棧、交易所出現了業務清淡、入不敷出甚至自流倒閉等現象。如河南巩縣原有六個行棧，現在只剩下了三個。其原因，從客觀上來看，由於農民貿易市場是有季節性的，進入二月份以來，各地春

耕生产陆续开始，上市产品和赶集人数逐渐减少，因此行棧和交易所的經營額也随之下降。从主观上来检查，首先是有些地区不根据当地实际需要，盲目过多的建立了一批行棧和交易所，因市場成交額有限，难以維持这么多人的开支。其次是有些地区对行棧、交易所的领导不够重視，特別是进入市場淡季以后，市場上抬价搶購的現象減少，有些干部因而产生了麻痹思想，对行棧、交易所發生的困难和問題，未去积极地設法帮助解决。也有的由于缺乏經驗，面对眼前的困难問題，表現了束手無策。那么，應該怎样来解决这些問題呢？

我国历史上的行棧，多是在市場旺季收取高額的手續費，除維持全年开支外，还要有利潤。当市場进入淡季后，为减少开支，即將大部分职工都疏散回家（有的在家住五至六个月），待市場旺季到来再回到行棧里工作。这种办法既剥削生产者和消費者，也剥削了职工。当然，我們是不能采用的。既是不能采用，又該采用什么办法呢？現試提出几点意見，与大家共同研究。

第一，利用市場淡季，整頓与調整行棧、交易所的組織機構。行棧、交易所过多的地区，應該通过調查所在地的市場購銷情況，經過仔細研究，适当地合并或撤銷一部分机构，減少人員的編制，并对于編余人員予以适当安排。对市場範圍小、交易額不大的地区，不一定強調設置固定的行棧和交易所，可以只設置临时交易員，來組織市場成交。

經過調整，已經决定留下来的行棧和交易所，也需要很好的加以整頓。目前的行棧、交易所，大部分是去年下半年恢复与新建的，一般的組織还不够巩固，制度还不健全，交易員旧的思想作風还未很好轉变。这就需要通过整頓，帮助他們建立与健全會議、會計、獎惩等制度，以开短期訓練班和組織座談等方法，加强对交易員的思想教育，并协助和动员他們和農業社、农民加强联系，以为今年的市場旺季奠定基础。

第二，在整頓組織的同时，还需要积极想办法，來

解决行棧和交易所的經濟問題。解决这一問題的基本办法，應該是設法改进和扩大它們本身的業務。

对供銷社自行組織的行棧和农民服務所，可以根据当地的需要与可能，交給其一定的自营任务，或临时抽調一部分交易員协助其它業務單位工作。对公私合營和合作小組，可考慮采取以下办法：（一）对农村的行棧、交易所，可采取聘請临时交易員的办法，即除配备必要的專職領導干部以外，可以与当地農業社协商，選擇过去当过交易員而忠誠老实、服务态度好的社員，在市場旺季的集日，到行棧和交易所內充当交易員，市場淡季和非集日回到農業社从事農業生产。这样，既能解决市場旺季人員不足，市場淡季人員过多、难以維持开支的問題，又可以增加农民的收入。采取这种办法，对農業生产并無多大影响，農業社和农民是会乐于接受的。

（二）对城市的行棧、交易所，在市場淡季可以根据市場需要，組織他們到外地采購一部分市場上供应不足、而国营貿易和供銷社又不能經營的土副产品。这种办法，既可以滿足市場需要，又能够維持行棧和交易所的开支，对国、合商業的業務也無多大影响。但这样作，應該避免盲目自营或忽視代銷的偏向。（三）有些地区的供銷社在市場淡季，組織交易員为供銷社下乡代購土副产品和廢品，付給一定的手續費，既能維持他們的开支，并可扩大供銷社的采購業務。上述几种办法，可供各地作为参考。

整頓与巩固行棧、交易所的工作細致而复杂。現在有些地区对行棧的领导关系不够明确，形成無人負責的現象。为了作好对行棧、交易所的思想和業務領導，对專業性的行棧，应按照業務性質歸口負責；对綜合性的行棧、交易所，应根据市場安排的分工，属于国营商業負責統一安排的城市，由国营商業負責，属于供銷社負責統一安排市場的农村，由供銷社負責領導，这样既便于整个市場的安排，加强对行棧、交易所的具体领导，也便于对它們进行社会主义改造。

## 嘶馬鎮農民服務所扩展業務的經驗

江苏省供銷合作社办公室

江苏江都县嘶馬鎮在去年十一月初，將十一个原来經營行棧業務的商販，組織成为農民服務所，經營水产、八鮮、柴草、編織、蛋品等类产品。几个月来，这个服務所积极地設法扩展業務，在活躍农村市場、促进农副業生产發展、稳定市場價格等方面，起到了积极的作用。

### 恢复和扩大产銷渠道

由于土副产品具有分散零星、区域性和季节性較强等特点，因此产銷渠道比較复杂，城乡之間、鎮鎮之間

都有着千絲万縷的联系。但自1954年以来，这些关系绝大部分都被割断，以至很多产品縮小甚至沒有了銷路。服務所成立之后，針對这一情况，在供銷社帮助下，通过“四条線”积极恢复和扩大了产銷渠道。“四条線”是：

一、恢复与扩大同行商的联系。服務所采取托人帶口信、写信和派人上門联系的办法，共与六十多个行商接上关系。同时，服務所还通过業務活動，請老顧客介紹新关系的办法，与二十多个新行商建立了关系。恢复和扩大了这些关系，使过去滯銷的貨得到暢銷，市場上

缺少的貨也有得供应了，如农民需要草头子作綠肥，当地沒有，服务部便与大桥鎮行商联系，讓他們到金壇采購來八千多斤。

二、加强与周圍初級市場各服务所的联系。联系的有本县各鎮服务所，还有揚中、泰兴等县的一部分服务所。为了巩固和发展这种关系，服务所还經常参加各地举办的小土产交流会。有一次，在大桥鎮举办的交流会上，就与宜陵、磚桥等地服务所簽訂了七千多斤芋头的推銷合同。当地出产的杂色蘿卜銷路不暢，通过和揚中县三茅鎮服务所联系，一次就銷出八万多斤。

三、建立与城市市場的联系。这样不仅可以了解銷区市場情况和价格情况，而且可以弥补光联系行商而使产品銷路受一定拘限的缺陷。服务所建立之后，与上海、揚州、泰州、鎮江等地恢复和建立关系，推銷当地魚、蟹、蘿卜、芋头等产品，購回生姜、黃芽菜、慈菇等外地土产。在联系中，服务所还开展了信函托办業務，如往上海推銷水产时，托上海水产市場的老关系代为銷售，服务所連人都不用去，既便利又节省費用。

四、广泛与农業社及农民建立联系。为了改变农民对行棧的旧看法，服务所成立之后，常常在下午營業清淡时派人上門联系，边宣傳边了解当地小土产的品种、数量和上市時間等情况，做到心中有数，更好地为农民貿易服务。服务部經常通过業務活动，帮助农民解决生产和生活的困难，如浦头乡于庄农業社要卖四万斤蘿卜，但銷路一时不暢，农業社又急需用錢，服务部就先付給了他們一百元。加强与农業社的联系，不但扩大了服务所的業務，而且也得到群众的好評。

### 繼承好的經營方式

在多方面溝通产銷渠道的基础上，服务部繼承并發展了原来行棧的一套較好的經營方式。这就是：（一）代客买卖。这是服务所的主要經營方式，即組織产銷双方到所內看貨議價，当面成交，服务所提取一定的交易費。有时还采取先与买卖双方联系、約定時間、貨到过磅的办法，能以节约時間，买卖双方都很欢迎。（二）代購代銷。这是輔助代客买卖的一种重要形式，它的好处是可以更便利双方买卖。代銷有兩种：一种是卖主把价格定死，服务所無权变动；一种是卖主确定价格幅度，在幅度以內由服务所机动掌握。代購共有三种：一是信函代購、代打包托运；二是信函代購，买主自办运输；三是事先协商，固定代購，如替口岸水产公司代購的水产，就是事先訂好代購量，長期負責的。

除代客买卖、代購代銷外，服务所还适当开展自營業務。自營業務包括地購地銷、地購外銷和外購地銷三个方面，除受供銷社委托經營大柴、水竹、黃花草等大宗副業原料外，还对地方出产的水产、蘿卜等进行吞吐調剂和远銷，以及到外地采購黃芽菜等副食品，进行批發和零售。这对活躍市場、平稳物价起了很大作用。他

們的自營業務的範圍，是根据稳价和保証市場供应的精神进行的，因此，一般經營的均屬当地滯銷产品或必須进行季节性吞吐的产品。这样就不易产生限制当地农民貿易，排挤其它商販和壟斷市場等不良后果。

### 掌握和稳定市場价格

服务所的价格分兩种：一种是代客买卖的参考价，只要买卖双方同意，可以調高或調低；另一种是自營業務的購銷价。在制定自由市場的参考价格时，基本上根据产品在当地市場的習慣比价、供求情况和附近銷区的价格水平确定，但在具体掌握上，又分別不同商品、不同情况，采取不同办法。对一般暢銷产品，則采取合理縮小購銷差价的办法，保持生产者的合理利益，如鱸魚原来供銷社收購价每斤是一角八到二角，揚中（与嘶馬隔江相对）市价則是二角一分五，上海水产公司作价为二角七分，嘶馬到上海的購銷差为33%，服务所成立后，每斤作价为二角五分，高于揚中价格，較上海价低20%。蘿卜，嘶馬到南京的購銷差也由35%降低到20%左右。皂角当地購銷差由60%降为33%。因此受到群众欢迎，減少了农民自行运銷、販运的現象。但是，对于一些銷路不暢的产品，服务所則适当放寬差价，鼓励行商販运，如杂色蘿卜到揚中的差价达30—40%。对于自營業務的購銷差价，一般保持15—20%。另外，对鮮活产品的質量差价和一般产品的季节差价也很注意，如鯽魚早晨的价格每斤为三角六，到下午就改为三角。

为了平稳市場价格，活躍农村市場，服务所还采取了下列措施：（一）大力組織貨源，保証市場供应。光有合理的价格，沒有貨物还是不行的，去年十二月下旬，服务所的青菜每斤为二角五分，由于貨物脫銷，市場的零售价上升为三角三到四角，服务部就派人到泰州購回兩千斤青菜，在市場上抛售，使市价很快恢复原狀。同时，服务所对本地产品也作了一些必要的季节性的吞吐，如紅蘿卜上市涌时，服务所即收了一万多斤进行窖藏，到春节前市場蘿卜很少时拿出供应，从而保証了价格稳定。（二）力爭外來顧客投行購貨。服务所处处为顧客着想，尽一切力量保証貨源及时供应，并义务代客包裝貨物，达到“客至如家”，加上在行里購貨有着貨色整齐、減少麻煩等好处，因而绝大部分外來顧客都乐意投行購貨，避免了搶購或压价現象的發生。（三）必要时还帮助买卖双方核定成本、共同协商，議出适当的价格。

### 綜合性的組織形式

嘶馬鎮农業服务所是“民办”的，組織形式是綜合性的，統一經營、共負盈亏。在工資报酬上，采取“死分活值”的办法，并保留一部分公积金和獎励金。在内部管理上，除合理安排人力外，还訂有服务公約、服务計劃及生活檢討会等制度。

事實証明，这样做法是适合农村初級市場特点的。

第一，初級市場設立綜合性的服務所，可以更好地適應群眾零星出售產品的需要。過去農民出售多種產品，往往要跑好幾家行棧，現在只要跑一處；買主同樣也得到方便。第二，由於初級市場的特點是面向農民，行棧聯繫面廣，經營方式靈活，可以深入農村每個角落，利用他們恢復產銷渠道，開展開放物資的內銷外運，比起供銷社經營，在某些方面更為有利。第三，可以更好地安

排行棧人員。過去這些行棧都是獨家經營，因資金不多，業務擴展不開，很多人靠政府救濟過活；在行棧之間也常常出現矛盾，忙閑不均，淡旺季懸殊很大。組織綜合性服務所，把各種季節性的業務扯在一起，資金集中增多，人員可以統一分工、合理安排，同時，也便於供銷社在思想和業務上給予具體領導和幫助。

## 湖北省是怎樣領導管理自由市場的

黃  
卓

湖北省從去年七月份開放農村自由市場以來，已顯著地促進了工農業生產的發展，進一步滿足了生產者和消費者的需要。但是在開放過程中，也發生了一些問題。目前這些問題經過加強市場管理後，大部分已經解決或正在解決。

在開放自由市場初期，少數商品曾一度發生價格猛漲的現象。如楠竹、廢鋼鐵、蘆席、木炭、料骨等，有的市價竟超過牌價一倍以上。這些物資有一部分（如廢鋼鐵）因生產趕不上需要，一時不能供求平衡，市場上出現竟相爭購和一些商販投機取巧，致使價格猛漲；也有些（如木炭）是由於國營商業、供銷社缺乏必要的儲備，市場需要量增加，一時供應不上而導致價格猛漲。各地在當前物資不足的情況下，除大力掌握物資外，對生產不足的產品，也加強了市場管理，限制盲目叫價，抬價爭購，進行合理分配貨源。這樣作基本上保持了價格的穩定。如廢鋼鐵經過加強管理後，黑市活動減少；料骨由各縣供銷社按照市場需要，平衡計劃合理分配以後，價格就平穩下來。另一方面對供求一時失調的物資，由國營商業和供銷社採取吞吐的辦法來穩定。如咸寧縣的木炭一度由每担三元四角漲到四元八角，由於供銷社積極向山區收購，儲備了十萬多斤充分供應，旋即回落到原有水平。

自由市場中的農民貿易也出現了一些不正常的現象，少數農業社和農民在集鎮上開設店鋪、販賣商品或作經紀人，甚至有的在國家統購任務沒有完成以前，私自把這些物資拿到自由市場出售，影響到農業社的鞏固和國家的收購計劃。針對這種情況，湖北省人民委員會和各地黨委廣泛深入地對農民開展了政策宣傳教育，幫助農民劃清副業與商業的界限，使他們懂得在農民貿易中，那些是應當做的，那些是不應當做的。許多縣分還召開了擴大會議批判棄農務商的思想。部分地區的供銷社還派出幹部幫助農業社規劃和開展副業生產、開展農民貿易。同時，供銷社在經濟上也採取了相應的措施，糾正了某些農副產品收購價偏低和地區差價過大的缺點，減少農民的長途販運。并在初級市場上恢復與建立了交易所、服務部，辦理代購代銷業務。在不宜設置交易所的地區，由供銷社兼辦代理業務，便利農民買賣。

對少數小商販投機倒把，除通過市場管理委員會及歸口部門，結合改造工作加強政策思想教育，取締投機活動以外，對於情節重大的給了適當的懲處。

開放自由市場以後，無証商販增加了。據三十二個縣農村市場的統計，有二千一百九十四戶無証商販。供銷合作社即分別情況採取了不同的處理辦法：原為農民新兼商業的，說服他們參加農業生產，不再經營；原為商人，轉農業未妥而兼營小販的，按照市場需要和生活狀況，暫時允許存在一部分，隨着農副業生產的發展而逐步解決；農民相互調劑和自由購銷的商品，或大山區以運輸為主的販運，按農民貿易對待，允許其存在。

某些季節生產、常年消費或常年生產、季節消費的物資，由於采購時間集中，容易發生抬價爭購的現象。供銷社對此類物資，即採取凡各經濟部門大批購銷此類物資時，仍然進行必要的管理，或者通過當地交易所（服務部）代購，統籌分配。在沒有交易所的地區由供銷社代購。如隨縣黑屋灣修建水庫，水利部門需要大批雜木，即由農民服務部代購供應，不但穩定了市場價格，而且按期超額完成任務。

為了便於對市場統一領導，在初級市場上普遍建立了市場管理委員會，以區、鎮政府為領導，由供銷社、國營商業、稅所、銀行和工商聯等單位參加，供銷社擔負具體工作。其主要任務是：貫徹執行市場管理辦法；監督統購和統一收購物資購銷政策和價格政策的執行；安排公私合營、合作商店（小組）的經營範圍；指導農民服務部（交易所）的業務活動；取締投機違法行為、評議價格和調解業務糾紛。

湖北省的農村自由市場，從當前情況看來，是正常和平穩的，但是還有一些問題需要進一步解決。地產地銷的商品，通過農民服務部的組織成交，基本上解決了，可是某些地產外銷的商品還不夠活躍。例如木柴、木炭、陶器等，有些是供銷社可以儲備一定數量的，有的是供銷社無法經營的，除了利用小商販深購遠銷以外，還需要在中等城市或歷史上集散市場建立一些行棧，和農村的農民服務部密切聯繫以暢通土產外銷。初級市場農民服務部的業務範圍，目前是以服務為主，但根據一些地區的經驗，如果農民和市場都需要，在不妨礙代理業務

的原則下，也可以因地制宜地經營一部分業務。县供銷社對自由購銷物資下放給基層社經營还不够，一般仍然采取代購方式，使基層社的業務不易适应开放后的需要，因而县、基層社的經營关系需要繼續改善。此外，

有的地区特別是交通沿綫和較大的集鎮，个别商品的价格还不够稳定，某些商販的投机活动和少数农民經商等問題，还没有得到徹底的解决，这些都需要进一步加强领导和管理。

## 从長溝鎮市場看农民經商問題

紀振國 赵自先 劉志浩

河北房山縣長溝鎮地處县境邊沿，毗鄰涿縣、淶水、良鄉和北京近郊、矿区等地，周圍百余里的商販，过去都來此經商，历史上自然形成为一个商業集散市場。

自开放自由市場以后，長溝鎮农民經商的人数显著增加。据在三月下旬对该鎮兩個集日的調查，市場上出售商品的共有七百八十一人，其中农民貿易占58.15%，有照商販占5.4%，农民經商占36.45%。在农民經商的总人数中，外县的占50.6%，本县的占49.4%。

經商的农民大体可分为三种类型：（一）历史上就有季节性經營商業習慣的农民，通常是农忙时参加農業生产、春冬兩閑搞点小本生意，作为輔助收入，这种类型約占50—60%；（二）在農業合作化高潮和对农村私營商業社会主义改造时期，安排到農業上去的小商販，市場开放之后，又有一部分恢复了旧業，这种类型約占30—40%；（三）由于受上述兩种农民經商的影响，手头又有积余的农民，便搞試探性的商業活動，由于沒有經商經驗，就地买一賣，就地出售，这是極个别的。

这些农民經營的品种不是固定的，經營方式多种多样，最基本的可分为四种：

（一）帶有运输性質的短途販运。蔬菜上市季节，他們在長溝、涿縣等地購買白菜、蘿卜、白薯和其他蔬菜，用小推車运往周口店、長辛店、坨里等地出卖，然后再由坨里买回元煤，从中賺取地区差价。

（二）純商業性的短途采購，当地零售。販运的商品，主要是估衣、旧鞋、廢布等。他們每十天或半月去北京、涿縣采購一次，有的直接向工厂收購廢弃破布，經過加工縫补刷洗干净，按斤或按件零售。

（三）零星套購，集中出售。他們突击的對象，主要是某些供不应求和地区差价較大的商品，如鐵絲、鐵釘、鐵鍋、綫麻、豬肉等。这些商品当地供銷社有时脫銷，群众需要，他們則利用这个机会，进行投机，获取暴利。有的在当地食品公司供应点以零售价每斤五角六分零星套購豬肉，集中起来运往北京，出售价达九角至一元。有的在北京、涿縣等地成斤买回綫麻，在市場擺攤零售，每斤获利六角至一元；直到目前，市場上擺攤卖綫麻的每集还有十几份。

（四）就地买，就地卖。这种經營方式有兩种情况：一是年迈体弱的人，在市場上买点綫麻、土烟、迷信品

等，就地零售，賺一点錢作为輔助收入。另是有个別农民在集市上轉手买卖，进行投机，不用本錢，謀取暴利。

根据長溝鎮的情况看来，农民經商有兩方面的原因。一是市場管理部門对开放市場的政策精神，貫徹得不深不透，农民对开放范围不明确，加之市場管理工作沒有及时跟上去，对無照商販未予进行适当管理。其次，据在东長溝、西長溝、太和庄三个農業社的了解，还有以下三点原因：一是地少人多，副業潛力不大，在副業生产上找不到出路。三个社每人平均只有一亩六分六的土地，純農業收入不足維持生活。二是当地农民在历史上就有兼營商業的習慣。三个農業社共有二千四百三十二人，其中約有四百人历史上就是农兼商。在这四百人当中，多数是季节性或临时性的，經常性的只有四十多人。其三，長溝鎮是一个集散市場，南临涿縣富裕的稻地八村；西靠張坊山区；山区产有柿子、山楂等干鮮果，东鄰涿縣的若干村庄盛产白菜；北近北京和京郊矿区。由于長溝市場具有这样的自然环境，也为农民經商提供了条件。

这里的农民經商，对農業生产和当地商販有沒有影响呢？該地区由于地少人多，劳动力是有剩余的。如太和庄農業社共有劳动力三百三十六个，在目前春耕期間，只要一百人左右基本上就可完成春耕、施肥等工作。从当地小商販的經營額看，市場开放之后，也是上升的，有的上升很多。如該鎮三个合作小組今年一至二月份經營額为一万零五百三十元，比去年一季度增加一点五倍；十四戶小商販（有照的小商販）一至二月份經營額为一万一千三百四十六元，比去年第一季度增加兩倍以上。

因此，从長溝地区的情况看来，經商的人数虽然如此之多，但是对農業生产和对小商販的安排的影响是不大的。（对这一地区的看法，当然不能代表对一般地区的總的看法。）对商販所以沒有什么影响，是因他們經營的品种，多数是市場上少有或根本沒有商品。

根据長溝的具体情況看來，农民經商和农民經濟水平是有密切联系的，只有在农副業生产不断發展提高的基础上，才能徹底解决。目前，不能不管，但也不能不分情况，一律不准經商，这样就会影响到农民的生活和市場的繁榮。因此，應該根据不同情况，对經商的农民，

（下轉第8頁）



## 从湖北情况看压級压价問題

巨 夫

从湖北省的情况来看：压級压价在一些地区和部分商品中是存在的，而且有的相当严重，但这种現象并不是普遍的。理由是：第一、大宗主要的农产品中，基本上消除了压級压价現象。据天門、沔陽、新州等十七个主要产棉县去年新花上市后至年底簽証檢驗結果統計：基層單位收花的品級准确率达96.44%，長度符合率为95.77%，黃梅县品級符合率达99.3%，長度符合率为99.57%。第二、压級压价現象主要是發生在品級复杂的一部分商品中；等級簡單和只收統庄的农副产品，很少或几乎没有發生压級压价的現象。据省社今春在長陽、恩施等七个县的調查和去年各县的專題報告，压級压价最多的是畜产品，其次是棉花，第三是小药材；等級簡單，收購量也不大的如桔子、棕片、核桃仁、木斗等則較少。第三、在供求关系上緊張的商品，抬級抬价是主要的，压級压价是次要的；供过于求的商品，压級压价是主要的。如棉花收購任务增大时，抬級和降低長度要求的現象就多。光化、天門等七县的品級差价为6.29%，其中压級占2.14%，提級占4.89%。滯銷的小药材和季节已过的小土产，压級压价是很普遍的。收購茯苓、苔籽，为了和鄰省之間爭夺貨源，抬級抬价現象也很多。第四、压級压价在各县之間不是普遍都有的，有的比較多，有的就很少。少的原因是做了較多的工作，如印發規格手册、行情表、广告等，有的还展覽样品和組織技术傳授。

关于什么是压級压价的問題，依我看这几种情况不能算压級压价行为：一、购銷差价过大，利潤太高。應該肯定目前主要农副产品收購价格，大部分是合理或比較合理的。个别商品的收价偏低是属于价格水平問題，而不是压級压价。购銷差价过大

是因为經營环节多，有的稅金較大和利潤过大而形成的銷价偏高。二、邊远山区收价偏低，也不能視為压級压价行为。在社会主义条件下，并沒有取消因地理环境和运输条件所造成的山区和平原的差別。因此，邊远山区的某些农副产品收价偏低，只能解釋为是这部分地区的價格水平問題，这与压級压价是不相关的。至于由于行政区划而打乱了原来合理的流轉方向，用“以銷定產”办法計算收价偏低的，应算作压价。三、收購計劃沒有完成，利潤計劃超額完成是不是压級压价取得的超額利潤？我看肯定的回答和攔腰一刀是未必能說服人的。因为采購、利潤計劃的正确程度值得研究；基層單位对降低費用、减少損耗等方面所作的努力，在利潤中的反映缺乏估計；价格中的計劃利潤沒有統一規定，同时計劃利潤和經營結果的利潤不能混为一談。如果上述看法有它好的一面的話，那就是它找到了發現压級压价的門徑，重要的不是由此得出結論，而是要深入的研究哪些利潤是压級压价帶來的，否則，它客觀上产生的結果是抹煞下級社的積極方面，使積極的因素变成消極的东西，同时也导向人們簡單从事。

产生压級压价的原因，除了农副产品等級規格复杂，技术性强，缺乏或不可能用科学仪器进行檢驗等外，根据湖北情況分析，还有以下几点：

一、收購干部少而不專，流动性大，業務不熟練，技术跟不上。区社所在地的收購門市部，一般的有專職干部一至三人，到分銷店則多是兼职，特別是工作調換頻繁，收購員很难坐下来鑽研業務，加上去年下半年農業社开展多种經營后，收購品种增加，这个矛盾就更明显的暴露出来。如陽新木子岡前鋒農業社挖了五十种药材送到供銷社，收購人員就有十一种不認

識。有的收購員把掌握品質規格标准總結为一句話，就是“熟悉的憑經驗，新增的憑主觀”。有的不懂就干脆說“不認識，不要”，把群众打發回去。当然糊里糊塗的收下来的情况，也是很多的。

二、有些商品制定等級差价时，着重了商品的使用价值方面，缺乏照顧有利發展生产的一面。九寸以下楠竹价低，因而产区农民只砍粗竹不砍細竹（楠竹大小由竹笋的圓徑而定，細竹年限再多也不会長粗），影响了竹林的合理更新。杜仲、厚朴則是年限短的价高，增加了砍伐量。

三、規定規格标准有主觀主义，执行中容易發生偏差。如半夏有五个等級，一等每斤五百顆，二等七百五十顆，三等一千顆，四等一千二百五十顆，五等統庄。据收購員試驗，數一等一斤需二十分鐘，數三等需一小時，因此忙时只好收統庄。

四、制度規定的不合理，有的沒有規定。一是很多农副产品收購时多系收毛貨或水貨，水折干、毛折淨的折算比例，有的有規定有的沒有，有規定的也不尽合理。二是有些地区規定有不合理的交貨短款由收購員負責的制度，使收購員在收購时思想緊張。三是大部分商品沒有一定的“公差”。

五、思想認識上有錯誤。如怕等級規格标准讓群众知道，給自己工作帶來麻煩；有資本主义經營思想，受“賺錢光榮，賠本受批評”的思想支配；部分收購人員沒有树立社会主义經營思想；有的腐化分子利用压級压价貪污等等。

### 对糾正压級压价的意見

把商品价格等級規格要求交給農業社，使農業社熟悉和掌握，这是克服压級压价最根本的办法。并且簡化和修訂品質規格标准，合理的確定等級差价。在解决这一問題时要考慮到

以下兩方面：一是體現優質優價和分等論價的精神，使其對生產、消費有利；一是实事求是，簡便易行，即使生產者能夠接受，在採購時又便于執行。

提高收購人員的技術水平，加強政治思想教育。首先是加強對採購工作的領導，把收購人員固定下來，合理使用有技術的人員，舉辦技術訓練

班，經驗交流會和采用師傅帶徒弟，互教互學等辦法逐步解決技術問題。其次並應加強對一些過渡人員進行政治教育，以克服舊作風，樹立為生產、為群眾服務的觀點。

建立必要的制度：1.在明確規格要求，統一檢驗眼光的基礎上，實行一次驗級有效的辦法；2.根據商品特點和技術條件，制定“公差”，取銷不

合理的賠款制度，建立和執行等級差價良好的獎勵制度；3.按季節和商品特點，分專分縣制定水折干、毛折淨的折扣率。此外，對手續費過小的地區和商品，在不影響價格水平的原則下，可適當擴大手續費或補貼基社利息和損耗。對自由購銷的物資，最好採用基社直接經營，縣社不插手的辦法解決。

## 對“如何認識與克服壓級壓價問題”一文的商榷

蔣杰三

蘇奮同志寫的“如何認識與克服壓級壓價問題”一文，對壓級壓價的表現形式，產生的原因和解決的辦法等，作了詳盡的分析研究，我對他的認識和結論基本上是同意的，但對其中的某些論點還有不同的意見，現提出來商榷：

第一個問題是壓級壓價的範圍問題。

按照蘇奮同志劃分的壓級壓價表現的形式：“有的是購銷差價大，利潤太高，有的是等級分的過細，而且又在上級已分等級上加了許多等級，結果差價多，就形成壓級壓價；有的是低估斤兩，多扣損耗，經常長秤；甚至有的是不執行牌價，故意壓價，這種行為更加惡劣。”以此看來，這好似壓級壓價全部的表現形式。但其中提到“有的是購銷差價过大……等級分的過細……結果差價多，就形成壓級壓價。”我對把這一類劃為壓級壓價的範圍有不同的意見。我認為有些產品規定一定的（即使是“过大”的）購銷差價是應該的。比如有些產品當地生產較多或過多，而在當地又不能銷售出去，要遠途運輸才能銷售出去，這就必須要有一定的或“过大”的購銷差價，不然，負責商品流轉的部門不僅無利可賺，而且還要亏本，這自然也就不會“利潤太高”了。所以說，不分品種數量，不分產運銷具體情況，籠統

說這種“購銷差價过大”是“壓級壓價”的表現是不全面的，也是不妥當的。

那麼“等級分的過細”是否也是“壓級壓價”一種表現呢？我認為也不能完全這樣說。我們可以從生產部門來說明這個問題，各個等級不同的產品，所生產出來的成品質量和差價是很大的，如果不根據生產部門要求的產品等級，規定不同等級的收購價格去分別等級收購，這對群眾（生產者）來說是不利的。比如棉花，它有很多等級，如果不按照生產部門對各個等級的要求去籠統的收購，雖然生產部門不會吃虧（但它們必須經過分等分級後才能生產，起碼說會降低它們的生產效率），但對出售好棉的棉農說來就是個損失了。

蘇奮同志指出：“而且有時壓級不等於壓價。”（著重點是作者加的。）這一點我不同意。按照蘇奮同志這樣的結論，好似承認壓級是允許的，壓價是不行的。如果“壓級”不等於壓價，就會使人誤解：壓價是犯法的，壓級可以干。我認為蘇奮同志對“壓級”和“壓價”雖然說它們是“密切聯繫在一起，嚴格區分是不妥當的”，但從他的“壓級不等於壓價”的結論來看，則又把它們分割開來了。實際上壓級與壓價是一個東西，這就是不論壓級或壓價，都是不按原訂的等級或原訂的等級價格給群眾（生產者）錢，都

是欺騙群眾的，都是不能允許的。蘇奮同志認為，“……原來上級所制訂的收購等級偏低，在基層收購上交時也沒有升級（有時且有降級產生），也沒有從中取得非法利潤。”按照他的這種解釋，雖然“壓級”不是基層收購點搞的，而是由於上級制訂等級偏低造成的，難道這就不是壓級一種表現嗎？群眾（生產者）不是也同樣吃虧嗎？至於“有時且有降級產生”問題，我認為這是由於基層收購單位檢驗技術差的結果，不是主觀上的錯誤。

第二個問題是產生壓級壓價現象的原因問題。

蘇奮同志說：“在各級合作社業務經營中存在着單純盈利的資本主義經營思想”。我認為，“單純盈利的資本主義經營思想”是必須要克服和反對的，但合作社的經營核算制度（即分級經營核算制度）不加以改變，這種單純“盈利”的思想是難以克服的。過去不是經常發生這樣的事嗎？不論那一種業務，只要有錢可多賺，從基層社到縣社、省社直到全國總社都想要經營，誰撈不着經營誰就有意見，甚至有的上級社採用行政命令的做法也要自己經營（當然有些必須要上級統一掌握的物資是不在此列的）。各級社都要經營，爭執不解，結果只好來個分成經營或者是逐級委托代購。這樣怎麼還能很好地貫徹上級社為下級社服務

呢？自然就难免不产生“上下互相欺骗，互争利润，克扣农民群众……”现象了，“层层加费用，加利润，……或促成基层收購單位以压级压价来补偿費用，爭取利润”也就在所难免。因此，我認為，合作社系統的分級經營核算制度应改变为統一經營核算制度才不会再出現上下爭業務，上下爭利潤的現象，正因為是統一核算，上級社也就能夠更好地指导下級社进行業務經營，下級社特別是基层收購單位也就再不会从“压级压价来补偿費用和爭取利润”，自然“層層加費用、加利润”也就不会存在了。

必須指出，合作社系統的政治工作薄弱不能說不是造成压级压价的一个重要原因。过去在各級供銷社的指导思想上，一般說是重業務輕政治的，在布置任务时往往強調怎样保証采購任务的完成，但对完成任务的政策界限和紀律教育就強調的不够或很少強調了。我認為，不加强对采購人員的政策和紀律教育，解决思想認識問題，使他們正視国家的价格政策和群众（生产者）利益，就是领导上經常深入下去，及时檢查糾正也是不能完全解决問題的。事实上，过去对压级压价的事故是不止处理一次的，但这只能是解决压级压价所采取的措施之一。积极而有效的措施是加强对收購人員的政策、紀律和群众觀點的教育。

产生压级压价的再一个原因，我認為合作社系統还缺少一个惩罚压级压价的严格制度。在以往，每次發現有的地区压级压价行为时，輕的就过而不問，重的而又影响很坏的也只是在會議上或文件上提出一些批評，沒有把压级压价当作一次事故和違犯政策的現象去进行处理。当然，对这个問題的处理我們不是采取惩办主义，而主要是通过檢查教育来解决思想認識問題。

压级压价还有一个原因，这就是合作社沒有專門的機構和人員来掌握管理价格問題。合作社所經營的农副产品和小土产品有不少产品价格是由国家統一制訂的，但也有不少产品是由合作社制訂或由合作社提出經国家

批准的，可是合作社管理价格的機構虽然过去建立了，但常有变动，機構和人員不固定，这特別表現在县社和省社。基层社有的是配备專人管理，而大部份社則是由社統計員兼管的。这样就不能很好地發揮物价機構和人員管理价格的作用，也就不能經常

去檢查处理价格事故方面的問題。当然，解决压级压价問題不是光靠物价機構和几个人員能够完全解决的，但是有了这个專門機構，起码能够起到及时反映有关物价方面的情况，使有关部门和领导上及时解决这方面的問題。

## 加強技术訓練是 克服压级压价的有效办法

余克勤

看了苏奋同志“如何認識与克服压级压价問題”的文章后，現就我見到的一些情況，談談自己的意見：

在湖南湘陰县合作社系統中，过去确实發生了不少的压级压价現象，引起了群众不良的反映，而且在一定程度上，打击了群众的生产积极性。因此，县社曾經組織檢查，通报批評，重的处分等等。但到目前为止，这种現象并未徹底糾正，原因是什么呢？除了苏奋同志提出的几种原因外，我認為經營采購業務的人員沒有熟練的（甚至是最起碼的）驗級評價技术，这是一个很重要的原因。

湘陰全县基层社，現在直接負責收購業務的人员有兩百多人，但曾經受过技术訓練的仅有六十人左右，只占收購人員总数的25%。这些干部的来源多是农民或店員，沒有經過技术訓練，在業務上都是些“半內行”，事实上要叫这些人正确的檢驗等級和評價是很困难的，所以就只能憑估計，临时把价格單拿出来对照着收。如白臨区供銷社的一个分銷店收購牛皮时，因为等級搞不清，怕受到損失賠賬，就不分一路二路三路四路的級別，一律扯平按三路收購，據說过去这样收購兩头相抵后沒吃过亏。長嶺区供銷社从前收購茶叶时，农民有意把同样的茶分前后几次卖，收購員却評成了几个不同的等級，而且等級相差很

远。但是，相反的也有把家猫皮当野猫皮收的，把狗皮当狐皮收的，把鷄毛当鴨毛收的，結果赔了本。然而在收購員技术水平低，存在怕亏本和賠賬思想顧慮下，压级压价的現象当然还是主要的。

我認為克服压级压价的現象，有效的方法應該是加强对采購人員的技术訓練和技术指导工作。上級社應該有計劃的將現有的采購人員普遍訓練一次，訓練時間不宜過長，而且应着重技术訓練，不要把訓練時間浪費在一些不太急需的書本知識上。县社干部工作部門和采購業務部門，还可以相互結合，采取長会和短訓等办法，进行經驗交流和訓練，以解决目前要全部正式訓練學習还不可能的困难。同时，县社采購業務單位應配备一兩個業務水平較高的干部，巡迴进行技术指导工作，便于及时發現問題就地解决。对收購一些等級和規格質量复杂，技术性强的商品，还应适当的添置一些驗收仪器。

此外，加强对干部的政治思想教育，树立采購人員的專業化思想，指導其鑽研業務，以提高其思想水平和業務水平，这也是十分重要的。

# 基本建設要注意增产节约

李鳴山

今年，在供銷合作社基本建設工作中，注意增产节约，是具有重大的意义的。为什么这样說呢？因为一方面，大家知道，去年我們有些基本建設工程上，曾發生不少鋪張浪費，脱离实际的現象，必須迅速的加以克服。另一方面，由于建設物資供應情況比較緊張，今年供銷社系統的基本建設投資已壓縮到六千萬元，而去年的跨年度工程，据不完全統計，約占今年县以上投資總額的一半左右，这就更加要求我們运用少量的錢，办更多的事情，本着適用和經濟的原則，將每一分錢都尽可能的用得恰当，認真的克服各方面存在的严重浪費現象。为此，特提出几点意見，供各地參考：

（一）基本建設投資能否用得恰当，使少量的投資發揮更大的作用，首先决定于基本建設計劃的編制是否切合实际需要与正确合理。要真正做到这一点，各地供銷社，必須深入調查研究，了解情況，根据業務發展与需要和資金与物資力量的可能，分別輕重緩急，本着能不建的堅決不建，能緩建的尽量緩建，能少建的一定少建，并且充分利用旧有設備的精神，来进行全面的具体安排。同时，还必須熟悉各个地区建筑造价的情况，根据適用与經濟的原則確定每項工程的投資計劃，作到切實的节约。在計劃確定后，应立即監督与檢查執行情況，以便發現偏差时立即得以糾正。只有这样，才能使計劃作到正确与合理。

（二）在適用、經濟和保証質量的原則下，精打細算，适当的降低建筑標準，克服厭旧喜新，盲目追求現代化和寬打窄用的鋪張浪費現象。在进行建設时必須服从我国当前經濟發展的水平，精打細算，充分的發揮投資效果，認真的貫徹勤儉办一切事業的方針。

降低建筑標準首先是改进設計工作，在这一工作中，应認真的貫徹增产节约的方針，尽可能避免采用过大的安全系数，过高的設計標準和过寬的經濟技术定額，糾正那些追求豪华裝飾的鋪張浪費現象。在建筑結構和建筑材料方面要精打細算，力求节约鋼材、木材、水泥和其它貴重的材料，力求因地制宜就地取材，节约运费和降低造价，以緩和目前建設材料的緊張情況。

对于公用房屋的建設，更須照顧到目前广大人民的生活水平，坚决貫徹經濟適用与合理的原則。特別是农村基層社的公用房屋与門市部的建設標準，应严加控制，必須适应当地建筑習慣与群众生活水平，以免造成群众的不滿。

对于跨年度工程的設計文件，亦应本此原則重新加以审查。去年跨年度工程不下几十項，而且都是些較大的工程，这些工程又是在去年盲目追求現代化，貪新貪大

和無經驗的情况下設計的。仅据檢查許昌烟叶复烤厂二項工程中，就可节约近二十万元。从这一事例中，可以看到对于跨年度工程的設計文件重新审查一遍，是可以节约出很多資金用到迫切需要的工程上去。

（三）从各方面节约建筑材料。我們知道，建筑材料占基本建設投資的比重很大，如不合理的使用和节约，会造成很大的浪費，特別是在今年材料供應不足的情况下，更必須認真的采取各种节约措施。

首先在編制計劃时，应从国家整体利益出發，严格的工作到节约，反对夸大定額，宁高勿低，寬打窄用的思想。在不影响工程質量的条件下，尽可能的节约国家統一分配的物資，尽可能作到磚、瓦、砂石等大宗材料的就地取材，避免長途运输所造成的浪費。在材料不充足的情况下，应先保証重点工程和急于投入生产的工程需要。对于目前有的省市計劃偏大或計劃不周的現象，应加糾正。

其次是克服在材料調运、保管、堆放过程中的浪費現象。应按照各地区的实际需要做好調运計劃，以免材料調运不及时，影响工程上的急需，或是往返調运，造成运输上的浪費和損耗。在材料保管工作上不少建設單位还不够重視，听任材料風吹、雨淋，損失很大，这种現象应迅速糾正。

再次是徹底清查庫存，發揮物資的潜在力量。各地供銷社应从全局觀念出發。对今年建設上不需要的各种建設物資，分別品种、規格、数量上报給全国总社，統一調剂使用，以支援各兄弟社和国家的建設。

（四）重視工程質量也是克服浪費現象一种重要措施。为此，必須批判各种輕視工程質量的思想，加強技术監督和檢查工作。

①在施工前应作好一切准备工作。对設計圖紙要进行周密的审查，如自己無此技术力量，也应委托有关設計部門审查，如發現不符合技术規定之处，应再請原設計部門修正。在圖紙未設計完善或建筑材料来源無保証时，就不要开工，以免造成浪費。在施工中还要特別避免急于求成，偏面赶进度的作法，以免引起质量事故和安全事故。同时在施工前应督促設計部門向施工部門进行技术交底。

②与施工和設計部門密切联系，如發現工程質量不合标准时，应立即向施工單位提議改正。并經常請原設計人員檢查，以加强协作，保証质量。

③对下級社的工程質量檢查工作也应加强。对于重点工程应經常并及时的檢查，特別着重檢查工程質量是否合乎要求，有無浪費現象。对于好的經驗，要及时总结推广；对于各种质量事故也要总结其教訓。

# 一貫勤儉經營的新發堡供銷社

吉林省供銷合作社

吉林省梨樹縣新發堡鄉供銷合作社，自从建社以來，一貫勤儉經營，節約一切开支，創造了年年季季有積累的優良成績。

## 干部艰苦朴素

這個供銷合作社，現有十四名職工。他們在工作上雖然也有分工，但實際上都是哪用哪到，互相幫助。拿采買工作來說，主任、會計、更夫、營業員都插手。更夫陶鳳林，黑夜打更，有時白天還幫助趕車；做飯的老師傅，忙完了飯菜，就去給牲口餵草或收拾院子、燒火炕。全體職工的生活水平，基本上保持了與當地農民的生活水平相等，從來也不大吃大喝，每個人的穿戴都很朴素，兩個女營業員都穿着普通粗布棉襖棉褲，她們說：“在農村工作，穿得突出，會影響和農民之間的親密聯繫。”在去年一年之中，全社干部下乡六十八次，每次到了農村，都是和農民同吃同住，受到農民的贊揚。由於大家都保持了這種艰苦朴素的作風，幾年來，全社職工，沒有一個人向公家借過款，沒有一元錢的內欠。

## 個個熱愛勞動

一個僅有十幾名干部的小社，業務並不太大，如不競業業的去搞，是很容易造成賠錢現象的。可是，他們認識到這一點，特別注意節省开支，凡是能够自己動手干的活，絕不雇用工人。去年第一季度，他們保管了一百二十多噸糧食，從圍回到翻晒，大部分都是職工自己干的，只雇了一個臨時工。在購糧最緊張的時候，收購員李殿學，一邊開票，一邊檢驗質量，還幫助扛袋子，什麼都干；其他同志，則利用休息時間，到院子里揀糧食，不讓一粒糧食變成土糧。去年春末，因原來的五間營業室，顯着太小，放不下東西，於是，理事會決定再接兩間。可是，一打聽工錢，却要五十五元。職工們都捨不得，就建議自己動手，利用業余時間，和泥的和泥，搬坯的搬坯，苦草的苦草，沒雇一個工，就把房子蓋起來了。據去年一至九月份的統計，他們利用業余時間糊牆、抹牆、安裝玻璃和苦房草等，共節約了二百多元。當地農業社主任咸福同志說：“這個供銷社，從主任到做飯的，個個熱愛勞動，真是一個賽一個。”

## 處處精打細算

這個供銷社的前主任是于朋弟，外號叫“于大合適”。為什麼送他這樣一個外號呢？就是因為他處處精打細算，不合乎核算原則，絕不批准花錢。在1954年，由於供銷業務的擴大，背包下乡已不能滿足群眾的需要，職工們

建議買一輛大車，于主任就同會計、營業員在一起算賬，從業務量算起，一直算到車輛的保養、修理和牲畜飼料費用等等，他越算越搖頭，連說“不適”、“不適”，這時，職工們的思想也通了，便沒有買車。到1955年，供銷業務更加發展，買車的問題又提出來了。于主任又和大家一起研究了一下，決定先買一輛手推車；至1956年，農業合作化以後，新式農具等大型生產資料的供應增加了，這才買了一輛大車。現在，于主任雖然已經調走，而他那種精打細算的作風，却保存下來了。現任副主任陳光宇，在節約方面，與于朋弟一點也不差。去年，調整商業網時，該社下伸了二個分銷店，售貨員們要求買貨架子、櫈櫃，而陳副主任却委婉的說服了職工，給他們一些舊板皮，自己動手去做，就省了一百二十多元。對所有各種包裝品、舊箱子、筐篋，都要保管好，經過修補以後，還可以重新使用。

## 愛護公共財產

他們對國家財產，都是十分愛護的。去年春天，常常刮大風，使合作社保管的糧食受到嚴重的威脅。在大風最凶的幾天，由主任帶頭，把全體職工分成二班，日夜看守，更夫陶鳳林，在狂風最烈的時候，就爬在圓子上壓住席子，終於保住糧食沒受一點損失。

他們愛護國家財產，是無微不至的。比如，社里有一件公用大衣，是為了采購員的需要而購置的。王洪恩經常穿着大衣到縣社去取貨，但是，一到搬東西的時候，無論天氣怎麼冷，他總要把大衣脫下來，怕弄髒或弄壞。售貨員崔玉山，因為弄髒了一付公用的手套，有些同志還向他提出批評。看來，這都是些小事，而在他們來說，已形成一種風氣，這是很可貴的。

## 大家團結互助

剛參加工作不久的張偉同志說：“我到這個合作社的第一個印象，就是同志們非常團結，比親兄弟還親！”他的話，是有事實根據的。營業員龐雅新和張偉是同期來到這個合作社工作的，她們乍來時，什麼也不熟悉，可是老營業員劉耀新和王洪恩，都熱心的幫助她們，總是把着手教，加上她們自己的努力，在很短時間就都能够獨立工作了，小龐還因為工作積極，被評為先進工作者。由於職工們團結得好，互相幫助，幾年來，基本上沒有丟款、差貨現象，作到了賬賬、賬實相符。在全社職工們共同努力下，從1952年以來，保持了年年季季有積累的成績，為國家積累了一萬二千六百四十九元的社會主義建設資金。

# 建立系統的技术指導網

常熟县供銷合作社

江苏省常熟县社从1953年以来，共供应了各种化肥六千四百七十余万斤、农药械一百九十三万余元、双鋒犁八百六十一部、中耕器三百二十五部，去年还供应毒性較強的“1605”七千二百余斤，并未發生伤亡事故。特別是去年十二月份，推广了以“稻草石灰膏”养猪的經驗，截止今年二月底已有二万多头猪在喂用，預計到三月底可發展到五万头左右。該县供銷社之所以取得这些成績，加强技术指导工作是一个重要因素。

常熟县供銷社为了切实貫徹“技术在先，供应在后”的方針，首先在全县范围内，从上而下的建立了系統的技术指導網，县社生产資料部配备五人設輔導組，各供銷社配备二至三人，供銷站配备一至二人为技术員，全县現共有技术員一百十五人，其中絕大部分是“土生土長”的当地人，熟悉当地农民生活情况、农业生产季节、农事活动、一般的耕作知識，与农村干部和群众比較熟悉，經過學習和实际鍛煉已掌握一些技术，在生产資料供应工作方面的技术指导工作，主要是他們負責的。其具体經驗如下：

(一) 为了使技术員真正掌握技术，各社技术員除了参加县社和農業科共同举办的化学肥料、新式农具、农药械等訓練班，及县、区召开的有关技术指导工作的會議外，并注意學習農業技术書籍。县社从1952年以来，先后印發了化肥、药械等手册十三种之多；大部分技术員大都自己訂閱了“農業科学通訊”“農業技术”等有关技术方面的書刊，参加各种參觀、經驗交流会，更重要的是在实际工作中鍛煉和向老农們學習实际經驗。例如練塘供銷社技术員胡成根，原来不懂防治虫害的知識，經過參加訓練、看書，把实际看到虫害与書本上所學習到的对照，在用药方法上也把学到的理論到实际工作中實驗證明，經過一年的工作就熟練了。全县的技术員經過几年来的培养和鍛煉，大部分技术員已掌握一些基本知識，特別是棉区的技术員，对防治棉花的虫害，使用农药械的技术較有把握，有的技术員还訂立了向科学进军的計劃。

(二) 該县供銷社在宣傳的形式上有的通过黑板报、牆报、大字报等文字宣傳；有的通过召开農業社生产委员、技术員、农具手、飼養員等条条座談会进行宣傳和傳授技术；有的組織各种样品、标本展览会，有的与文教部門配合宣傳，將要推广的东西，插入民校上技术課，或者把宣傳內容編成小調、歌曲、短剧、相声等，在街头、茶館演唱。如吳市供銷社技术員在推广农药“1605”时，扎一草人噴射“1605”，在街上边走边介紹噴射“1605”的操作規程，这样形象化的宣傳方法，不仅农民願意看，

而且印象較深。在宣傳內容上，除了介紹新推广的东西的优越性、施用方法、注意事項外，特別抓住当地的實際事例进行宣傳，有的还組織有經驗的农民进行現身說法。如福山推广稻草石灰膏时，便用农民馬元元，喂用后“能吃、長腰、又省錢”的实际事例，通过算賬对比的方法来宣傳，有的农民反映：“他这样講講，比区長做個動員报告的作用还大”。

(三) 在向农民傳授技术时，注意依靠与培养農業社的骨干力量。仅去年一年中全县就配合農業部門訓練了农具手和农药械技术員一万七千二百余人。在推广稻草石灰膏喂猪时，組織農業社飼養員和技术員六十三人前往太倉农場參觀學習，这些人回来后，就变成了推广稻草石灰膏喂猪的有力助手。

为了加强与農業社的技术員經常联系和組織輔導，該县供銷社采取了組織輔導互助組的形式，不定期的碰头座談，通过这种形式，供銷社的技术員可以了解推广工作进度与存在問題，进行技术輔導和組織經驗交流。例如練塘乡紅光一社农具手吳金妹、唐惠英，原来从未耕过田，虽然訓練了五、六天，还是使用不起来，思想有些动摇，供銷社技术員發覺后，立即前往补課，直到会用为止，并帮助該社解决畜力、工分等具体問題，后来变成了很好的农具手。

(四) 对于新推广的东西，一般是先通过試点示范。如推广中耕器时，白宕乡第三農業社社長說：“我們社里田少人多，用不着买中耕器”。通过參觀实地使用，感到好处很多，馬上就买了七部。練塘供銷社組織了八十多次小型試点示范，收效很好，去年供应双鋒犁一百二十二部，就有九十六部投入耕种，共耕田三千六百五十四亩。

(五) 为使生产資料供应工作开展得更好，各供銷社对技术員采取了划片包干，分別与農業社建立联系網，要求勤下乡、多檢查，經常深入農業社田間了解具体情况，并主动向党委彙報，取得他們的支持，推动工作。如供应农药械期間，各区成立了治虫指揮部，乡成立了治虫大队，社建立了分队。供銷社技术員、技术推广站、文化站也都参加这一組織，專門掌握虫情，發動防治，及时檢查督促。这样使党委对治虫情况进度和存在問題更加及时了解，不仅貫徹有力，而且步調一致，工作主动。又如大义供銷社于去年除了組織農業社开展社与社的治虫竞赛，鼓励群众的治虫积极性外，还将各農業社治虫进度和購药情况，每天向乡支部回报一次，使乡支部便于进行檢查督促，信用社、技术推广站也能根据情況及时贷款和加强技术指导，有效的配合和推动了治虫

运动的开展。

(六) 該县供銷社对于总结經驗是比較重視的。如在推广稻草石灰膏喂猪过程中，农民虽已相信猪能吃，但对“長膘”还是怀疑，技术員即进行对比实验，在开始喂用之前把猪秤一下，將重量記下来，喂用一个时期以后再秤一下，得出喂用期間的生長率，用以教育农民，解决思想問題。在去年秋耕时大部分技术員組織了一兩個双鋒犁和木犁的对比点，打算在今年夏收时实地参加分收、分打、分秤，总结效果来教育农民和研究提高技术。

术。

由于供銷社的技术員大部分已掌握了一定的技术，帮助农民解决一些技术問題，深受农民欢迎，有的农民把他們称为“貼肉布衫”，各区乡的党政对他們也很重視。同时，由于他們經常下乡、与干部群众关系較密切，有的农民对供銷社的工作或營業員服务态度有意見时，总是通过他們反映，这对供銷社改进工作与密切社、群关系也有很大的好处。

## 帮助农民发展生猪生产

詹湘权

去年年底，浙江全省农民已养生猪三百六十多万头，比前年年底增加37.4%，其中母猪四十万头，比前年年底增加60%。位处海島中的岱山县，去年也养了九千一百四十六头生猪，比前年增加了一倍多。在支持农民发展生猪生产上，供銷合作社是起了积极的作用。仅据七十二个县的不完全統計，去年截至十一月底为止，供銷合作社采購供应的小猪就有四十多万头。同时，通过一年来的实践，供銷合作社也摸索到了一些經驗：

一、配合农業部門大力貫徹“社社养母猪，乡乡养公猪”的自繁自养方針，积极培育当地货源。自国务院关于发展生猪生产的指示貫徹以后，农民养猪的情緒很高，而当时全省只有二十五万头母猪，而且大部分是前年年底培育的新母猪，有70%以上的小猪在下半年才能上市，所以估計全年的小猪产量只有三百万头，显然是不能滿足发展生猪生产需要的。在这种情况下，供銷社配合农業部門，首先抓住母猪（包括种公猪）的培育工作，以扩大小猪来源。在春耕以前，凡有生育能力的小母猪，够留种条件的，尽先满足培育新母猪的需要。产区天台等县供銷社，还召开了闡猪手會議，教育他們不要闡留种的小母猪，以大量繁殖小猪。对小母猪不足的地区，则进行统一平衡调剂；据不完全統計，全省共调剂了七万多头（包括部分种公猪）。

通过以上措施，不仅促使母猪飼养头数显著增加，而且使今后小猪货源的分布逐渐趋向平衡。如海宁县許村区，前年只有母猪四十头，去年就达到六百多头。杭、嘉、湖等原来小猪不足的地区，母猪也增加了160%。全省的新母猪，在去年下半年已开始产仔，因此小猪供求情况基本緩和，供銷社的调剂供应任务也随之減輕。如去年五、六月份的全省供应量每月为六万五千多头，到了九、十月份就逐步下降到每月三万五千多头。今后除个别地区需要调剂外，基本上能够达到自給自足，价格也可趋向稳定，甚至可以支援省外需要。

二、加强小猪市場的管理，有领导的組織产銷直接

徐道哲

交易。由于本省养猪戶多而分散，小猪的品种規格有一定的地区性，农民一向有相互直接调剂的習慣，因而形成很多小猪交易市場。但是过去对这种市場沒有管好，不能充分發揮其调剂作用。所以供銷社在小猪供不应求的情况下，着手管理了小猪市場，成立了交易服务所。不断取締交易中的陋規惡習和投机活动，并将原来的小猪牙紀，經過审查，把其中有技术而依此为生的吸收为交易員。在此基础上，开展就地调剂。根据四十三个县的不完全統計，到去年十一月底止，組織农民通过市場相互调剂的小猪有四十六万多头。如常山县白石小猪市場，去年上半年的小猪上市量，比前年同期增加三倍以上。

为了調节市場間的供求关系，供銷社在事先找好銷路后，收購市場上多余的小猪。过去有的市場小猪过剩时，都由农民挑回去，下市再挑来出售。这对母猪戶的損失很大，既要耽誤功夫，养的日子長了，小猪不合規格，有时还得贬价出售。而有些市場的小猪，却时常供不应求。为了解决市場供求失調，供銷社有計劃的进行收購。据二十九个县的不完全統計，供銷社收購推銷市場上暂时过剩的小猪，有十万二千六百四十余头。

另外，对农民原有習慣的場外交易，不可能取消，只是适当的加以組織，如組織农業社（养猪戶）和母猪戶直接簽訂合同，江山县供銷社用这种办法就调剂了小猪三千多头。

三、組織利用小猪商販的設備、經驗技术来调剂小猪。过去从事小猪调剂供应工作的商販很多，他們对产銷情况比較熟悉，又有經營經驗，有的还能兼医小猪疾病。由于地区特点的不同，商販的經營形式也很复杂，有經營商、代理商、小猪牙紀、小猪販（大部分是以农業为主），在業務經營上有很大的季节性和間歇性。各地供銷社根据当地的具体情况和私商的經營特点，通过思想教育，运用多种組織形式，組織他們为农業生产服务。据蕭山、杭县等二十四个县的不完全統計，共有專業小

# 溪口区社組織农民积肥

吳樟有 許昌堯 繆三豆

浙江龙游县溪口区，据初步調查，集鎮上可以利用的有人糞、垃圾、猪欄糞、陰溝泥、地脚泥、杂毛、杂骨、缸砂、缸片等十几种。农村中除有上述肥源外，还有堆肥、焦泥灰、草木灰、塘泥、狗糞、鷄鴨糞、毛竹叶、毛籐、山粉苗、蝙蝠糞等数十种。至于山里的肥源更是取之不尽了，光拿去年全区各農業社已利用的树叶一項來統計，就有五万担之多。这些丰富的貨源，在農業合作化之前，农民利用得很少，直到農業合作化后，农民才漸漸扩大利用。例如溪口乡永丰社在去年組織利用土杂肥七万多担，解决了一千二百八十六亩水稻基肥和追肥需要，占該社稻田总面积73.19%。根据該社第七小队的实践證明，施用土杂肥有三大好处：

①施用树叶、堆肥，能使粘性黃土壤变为疏松黑土壤，做农活时省力、方便；②能改变耕作制度，增加产量。在1952年有四十亩土質很瘦的黃土田，不能种花草籽，也不能种双季稻。施用几年树叶后，使單季稻每亩产量提高五十斤到八十斤；同时1954年下半年能种花草籽，并在1955年种上了双季稻，每亩产量比种單季稻多收三百二十斤；③施用树叶，谷粒結實飽滿、秕子少，并且稻谷的出米率比未施树叶的稻谷提高4%。

該区今年計劃双季稻扩大种植面积 18.45%，并且要求粮食平均比去年增产12%，但綠肥面积却因去年草籽种貨源不足而减少了 55.84%；油菜面积比去年减少 59.35%；同时餅肥供应量也将比去年减少20.43%；化肥供应量也不能增加。該区供銷社根据上述情况，决定發动农民积极組織土杂肥，以解决肥料不足的困难。其具体做法是：

（一）統一思想和工作步調。开始在干部思想上，忽視了土杂肥的組織工作，普遍認為积肥党委會發动，农民自己会搞，用不着供銷社費力。針對上述思想，該社首先于三月上旬召开了各分銷站站長會議。說明今年商品肥料不足，供銷社必須大力搞好土杂肥的組織工作，才能保証今年農業增产計劃的实现。在提高干部思想認識的基础上，研究了具体工作步驟，并确定先以溪口鎮为重点試行。取得成績后，于三月下旬召开了社員代表

猪商販二百五十九戶，已改造利用了一百九十九戶。如蕭山县对全县小猪商販进行改造之后，共調剂了五万多头小猪，占全县生猪飼养量的73%，死亡率只有0.25%。

四、做好生猪飼料的供应工作。嘉兴地区的供銷社远到湖南、湖北、上海等地采購，仅第三季度从上海方面組織来的渣类等飼料，即达十万担。据去年十二月中旬的統計，全省已調剂供应各种飼料二百九十多萬担，如以每头猪平均供应五担飼料計算，即可飼养生猪五十

會議，貫徹發动农民組織土杂肥的决定，組織代表參觀溪口鎮的做法，同时还总结了永丰等農業社的积肥經驗，向大家宣傳介紹。

（二）与有关部门联系，摸清集鎮肥源。三月初，該社生产資料商店組織力量，深入到溪口鎮上的机关、屠宰場、理髮店、合作食堂、学校、居民中，对现有各种土杂肥源，进行了排队，找出潜力，同时了解了过去利用的情况。根据初步排队，可以組織利用很多，共計約有九千八百多担。接着便主动与衛生部門配合，將这些肥源組織起来。

（三）为了更好的在群众中貫徹，供銷社又將情况向乡支部書記作了彙報，并提出組織利用的具体办法，取得党委的支持。然后由乡支書召开工工商联、衛生所、供銷社、農業社、手工業社等有关單位負責同志會議，进行發动。在这个会上，确定在乡支部的领导下，組成一个利用土杂肥的委員會，在委員會的下边，成立宣傳、檢查、統計三个組。其具体工作任务是：宣傳組，負責利用各种宣傳工具，向农民宣傳积肥的意义及具体做法，表揚好人好事；檢查組，負責檢查群众对积肥工作存在的思想情况及积肥进度等，研究解决积肥中的具体問題；統計組，負責經常統計积肥数量。这三个組經常联系，建立了定期彙報制度。

（四）根据不同肥源，采取不同的組織办法：

①常年有貨源的人糞等杂肥，各机关、單位原由農業社包去的，仍然維持旧关系，主要是發动農業社經常挑去利用，不要讓它流失。还没有訂購的肥源，組織挂鉤，价格由双方协商确定。同时还發动農業社把稻草送給居民換回欄糞肥。

②垃圾、地脚泥、陰溝泥等以前沒有利用的杂肥，現在將全鎮分为上下兩個地段，分別由附近的農業社利用。同时固定了垃圾倒放地点，由乡支部决定动员各个單位設立垃圾桶，并建立定期大扫除的制度。

③头髮、杂骨、缸砂等当地沒有施用習慣的杂肥，由供銷社收購起来，銷往外地。

八万余头。在飼料供应工作中，有的供銷社还与养猪戶簽訂了結合合同。例如平湖县新壠供銷社，掌握了飼料貨源，并了解了母猪飼養習慣和飼料需要数量，确定每头母猪和每窝小猪的飼料供应量，通过协商，在自願的原則下，和農業社簽訂了飼料換購小猪的結合合同。每头母猪每月可以买到固定的數量的飼料，其所产的小猪除自留之外，全部售給供銷社。通过这个办法，該社在去年第一季度完成了四千三百余头小猪的收購外調任务。

# 解决短途运输的好方法

辽宁省供销合作社

辽宁省复县永宁供销合作社的供应和采购物资，大都以县城（在瓦房店）为集散中心。但该社本身没有运输工具，交通部门又无运输站、点的设置，这一繁重的运输任务，全部是依靠当地农社的车辆来解决的。

开始组织农社的车辆运输时，曾有不少农社强调农业生产忙，不愿搞运输副业，尤其在春耕前后，生产队为了赶着耕地、送粪，更不放大车外出；而当地党政也怕耽误农业生产，不敢轻易动员去搞副业运输。

农社究竟有没有力量搞运输呢？据了解，只要合理的分配任务和支配畜力，是可以的。以倪家窝堡黎明六社为例：该社有十部胶轮马车，全部分散在生产队里，平均每部仅担任三十九天的春耕任务，还有很大的潜力。经过供销社帮助他们算了一笔细账之后，可以抽出五部胶轮马车来参加副业运输。这，既不影响春耕生产，又能得到一定的运费收入，来解决购买生产资料资金不足的困难。于是，该社立即召开管理委员会讨论，决定与供销合作社签订了五部胶轮车的长年运输合同。

当农社的车辆参加副业运输的初期，由于缺乏经验，农社的运输员，认为规定的外出拉脚补贴费少，不够开支，有的还得赔钱，不如搞农业生产合算。后来，经供销社与农社共同研究，根据实际情况，把每顿饭的补贴费一律调整为三角钱（由农社付给），这就解决了运输员的思想顾虑。同时，对损失赔偿问题，开始供销社处理得也不够恰当，例如：由县社副食品加工厂拉运刚出爐的热商品，马上过秤，可是拉到基层社以后，商品已经变冷，每箱都要减少一斤或半斤，结果也要包赔，就不合理。经与农社协商，明确了双方的责任，规定由农社负责对运输员加强教育，树立爱护国家财

产的责任感，并杜绝乱吃副食品的现象；供销社则保证做好包装工作，以减少损耗。如发现商品损失、减量等问题，一定要根据实际情况，研究处理。自采取这些措施以后，在1956年度，基本上消灭了因损失减量而包赔的现象。

但是，供销社由县城购进的商品，是很复杂、零星的，而且装货地点分散，往往影响到装运时间，运输员感到很麻烦。因此，他们就每日把购进的零星商品集中在一起，并用木箱、纸盒或麻袋，随时装订妥善，等大车进城拉货时，即按箱、盒、袋的件数，点交运输员，立刻装车发送，既简化了交接手续，又缩短了装车时间。这一改革，运输员可以在集中的地点装货，不再赶着大车游街乱串；采购员在平时就做好整装工作，也避免了大车来后，再临时包装，显着手忙脚乱的现象。

在永宁供销合作社的经济区内，共有十八个农业生产社，其中除了三个农社因无胶轮车，不能参加副业运输外，其余十五个农社都与供销社签订了运输合同，计有五十六部胶轮车参加了供销社的长年运输。

永宁社为使货运平衡，对已签订合同的胶轮车，实行统一调配使用，把车辆编上号，以便轮流拉货。这不仅保证运输及时，而且使各农社都能得到合理收入，淡季时还可抽调车辆，支援兄弟社的运输。

由于采取以上措施，给农社解决了一部分生产资金不足的困难。以黎明六社为例：全年在运输副业上就收入了九千八百多元，以三分之二的款，购买了六万多斤杂肥和九万多斤牲畜饲料。在供销社方面，保证了全年三百四十六万斤货运量，做到及时供应，基本上消灭了因运输不及时而造成的积压和脱销现象。

## 追問不得

如果我们提出这样一个问题：“供销合作社为什么要做好生产资料供应工作？”也许不少同志感到可笑。他们会说：“这还不是明摆着的事情，为农业生产服务嘛！”可是，如果再追问一句：“究竟你们那里供应的生产资料，在农业生产中起了多大的作用呢？”恐怕这就答案不一了。因为，事实告诉我们，不少供销社供应下去的新式农具和农药械，由于技术指导工作没有跟上去，仍旧积压在农社里，没有发挥作用。

本期介绍的常熟县社的做法就是这样。他们不仅建立了系统的技术指导网，使这一工作经常化起来；而且特别注意了培养农社的技术人员，加强对农社和其他有关部门的联系，勤下乡，多检查，因而使供应下去的各种生产资料，都在农业生产中发挥了巨大作用。我们认为，只有像这样的供销社，才是真正为农业生产服务。

## 不能混淆

有些地区对统购和统一收购物资一律限定：“在未完成计划前，不准农

民私自在市场上出售。”这不对。

统购物资只准国家收购，在任务未完成前，农民是不能自由出售的。但统一收购则不同，其所以要划出若干供不应求的物资，由国家指定的经营单位统一收购、分配货源，目的主要在于限制其它部门盲目争购，但是对于生产者的出售却是自由的。如果对农民出售的地点也加以限制，不但会引起农民不满，还会造成这类物资的更加紧张。因此，二者应当分清，绝对不能混淆。



## 苧麻絨

苧麻絨是苧麻加工过程中的一种副产品，它是一种用途很广、价值很高的工业原料，也是一种出口物资。可以用来制造人造丝、高级纸张和造船工业中修船缝的材料。出口一吨苧麻絨可以换回一吨多钢材，五十吨就可以换回一部四十五匹马力的拖拉机，三百九十吨可以换回喷气飞机一架。

生产苧麻的地区有湖南、湖北、江西、安徽和四川等省。根据湖南省沅江县麻农生产苧麻絨的经验，剥制一百斤苧麻，就可以生产三十斤苧麻絨。按1957年苧麻计划产量推算，全国全年生产的苧麻絨，可值六百二十五万元。

目前，各地生产苧麻絨的方法有两种：一种是曝晒法；另一种是火烘法。曝晒法即把苧麻加工过程中剥下的麻絨，经过太阳晒干后，用竹片捶去或用石碾碾掉麻壳和粗皮，即成苧麻絨；火烘法是挖一个三尺来深、六尺左右宽的土坑，坑上横放一些树枝，把麻壳铺在树枝上，下面用麻壳灰作燃料，约两小时后，把烘干的麻壳放在土质较硬的土坎上，用竹片捶打，去掉麻壳和粗皮，即成苧麻絨。这两种方法，以后一种的生产率较高。

（黄新隆）

## 馬蓮草

全国大部分地区都有野生的馬蓮草，以往，一直没被利用，自生自灭地爛在山里、地边。去年十月份，吉林省長嶺縣長嶺鎮麻繩生產合作社利用它制成繩套，經試驗證明，拉力大于青麻，稍次于大麻。制造出来的繩套，要比用大麻做原料的便宜30%。該社用馬蓮草制成的繩套，已全部交

給當地供銷社出售，很受農民歡迎。

試制馬蓮草麻的方法是：先用十市斤液体火碱、滲入六百市斤的水倒入鍋內，再將捆成把的馬蓮草浸入鍋中，使水淹着全部馬蓮草，并放入等于馬蓮草重量1%的食鹽，然后把鍋蓋上，用火燒煮。在溫度一百度至一百四十度內，燒煮三小時半，然后停止燒煮，等到鍋內的水呈醬紅色時，再待十小時後，把馬蓮草撈出，立即用搓麻机或其它工具把馬蓮草的青皮搓掉，然后把剩下的馬蓮草筋放在木槽中用水沖洗五次。在沖洗第四次時，要往水里注入等于馬蓮草重量1%的鹽酸，以去掉苛性（硬性），在沖洗第五遍時，要注入等于馬蓮草重量0.5%的食油，以使其“柔合”（發軟）。最后把馬蓮草的水擰盡、晒干，即成為馬蓮草麻。每百斤馬蓮草，能出麻三十多斤。

（劉德祥）

## 罗布麻

罗布麻又叫野麻，是新疆自治区和青海、甘肃两省沙漠草原中生长的宿根草本野生植物，属草夾竹桃科。每年农历三、四月间发芽，六、七月间开粉红色鐘形小花，到九月间新枝生长成熟后，即可采割，每年能收割两次。株高三市尺至十二市尺，直徑約三市分左右。有抗旱、抗碱、抗寒等特性，在年雨量一百毫米以下和攝氏零下四十四度到四十八度的地区，均可生长。

以往，罗布麻仅用来作燃料、打繩子等用。1953年由国家收購数千斤送华东紡織管理局試驗結果，經脫膠精煉后品質柔韌、色白光亮，其纖維長度一般在八至十公分之間，細度为二十六公毫，纖維拉力平均为二十六克。其紡織性能較毛棉高四倍多，經与絲、毛、棉等混紡，可織成凡立丁、哔嘒、华达呢等。原麻精煉后，还可組織出口，换取外匯。罗布麻的叶中，还含有橡膠，出膠率达4—5%，提煉

出來的橡膠，可作制造輪胎的原料。

在加工方法上，最近和闢生产部隊把經水漚后的罗布麻，晒干后用石碾碾碎木質部分，再用杈挑出麻皮。这种碾压剥麻法，剥出来的麻纖維，一般長度是二十至四十厘米，每人每天能剥原麻二十斤左右。

（駒）

## 猪鬃

猪鬃是長在猪脊和猪頸上的鬃毛。因为它很坚韧、富有彈性、能耐酸耐热和經得住猛烈的磨擦，所以是制造各种工业用刷、軍械用刷、医药用刷、家庭用刷与油漆用刷的主要原料。

我国猪鬃的产量和质量都居于世界的第一位；早在1850年就开始引起国外的重視，当时由国外商人組織出口，获得各国制刷業的好評。解放以后，猪鬃一直是国家的一项重要出口物资，它的出口价值相当大。出口十二箱猪鬃，可以换回一部拖拉机；出口兩万箱猪鬃，就可换回一个像鞍山那样規模的無縫钢管厂。

我国猪鬃的另一个特点，是有黑、白、黃、花四种顏色，人們可以根据不同的需要选择使用。黑猪鬃大約占总产量的80%，白猪鬃約占7—8%，黃、花猪鬃約占8—12%。白猪鬃是做医药用刷和牙刷的必需原料，价格也比其它顏色的猪鬃貴。

一般的一只大猪能拔下猪鬃四、五兩，南方的猪或小猪的产鬃量就很少、也很軟。鬃毛都要經過消毒、梳洗和加工才能出口。出口的猪鬃，長度从二吋起到六吋，每隔四分之一吋分为一档，共分为十七个尺碼。

（吳景棣）





## 不能这样宣传

王 纪

某供銷社积压了很多小楷簿子，为了处理它，該社一些同志便异想天开的將这批簿子，全部加工成了“冥幣”。然后又向群众大肆宣传什么“要致富，敬祖墓”、“焚化冥幣不算迷信”。宣传“效果”居然很不错，百分之八十以上的冥幣都推销出去了。但是，另外还有一方面的“效果”，也許他們沒有估計到，这就是因此在政治上，將給供銷合作社帶來多么大的損失。

像这样的“商業宣傳”，在我們社会主义商業中虽屬个别現象，但却不能不引起我們的警惕和反对，因为，从这样的“商業宣傳”中，可以很明显的看到資本主义經營作風，在我我們某些同志身上的反映。

在資本主义社会里，投机商人們为了兜售自己的貨色，常常是無中生有，太吹大擂的宣传这种貨色的“优点”，用来欺騙顧客。所謂“挂羊头，卖狗肉”、“說真方，卖假药”，正是此輩市儈的真实写照。道理也很明显，資本主义商業的唯一目的就是賺錢，为了賺錢，他們什么鬼蜮伎倆使不出来，在商業宣傳上不擇手段，也就毫不足怪了。然而，沒想到，类似这样信口雌黃，欺騙群众的商業宣傳，竟也会出現在我們社会主义商業里。

也許，該社某些同志会反駁我們說：“怎么能和資本主义商業宣傳相比呢？他們是为了自己賺錢，而我們却是为了推銷供銷合作社的积压商品。”我們說，不錯，积极处理积压商品，本来是一件蛮好的事情，但是也不能够不擇手段。像上面这种处理积压商品的做法，形式上似乎是为了“节约”，而实质上却是將損失轉加之于广大消费者的身上，鼓励群众去从事毫無意义的浪费；特别是在紙張貨源不足的今天，这种浪费就更加显得荒唐了。

其实，問題豈止是浪费而已，更荒謬的是他們向群众宣傳的內容。我們知道，紀念祖先，原是我国劳动人民固有的美德，在新社会里，更为人

們所提倡。但是，用“焚化冥幣”这种方式來紀念祖先，却是我們所未敢苟同的。因为这种紀念方式，究竟是一种既迷信又浪费的事情，并非像那个供銷社所宣傳的“不算迷信”。

迷信，这是几千年来封建統治下的产物，影响極为深广，不是一朝一夕所能改变的。但是作为一个革命干部，却是有責任向群众进行耐心的宣傳教育，帮助群众提高思想觉悟，以逐渐消除这种落后意識。哪里能够

不擇手段的用什么“要致富，敬祖墓”之类的鬼話，去迎合某些群众的落后意識呢？而且从这句話的本身来看，他們鼓励群众紀念祖先，不是为了慎終追远，緬怀先人，而是为了个人發財致富，这种紀念祖先的动机，即使“祖先有灵”，恐怕也是不会領受“盛情”的吧。

社会主义商業，不是不要宣傳，而是要实事求是的宣傳，有啥說啥，既要处处考慮到广大消费者的实际利益；又要处处照顧到政治影响。否則，單純为了做买卖，便信口开河，無中生有，其結果只能是破坏社会主义商業的威信而已。

## 文件泛濫成灾

謝 林

發文件是我們通过文字貫徹上級指示、布置工作和向上級彙報等所采取的办法之一。可是掌握不当，泛濫起来会像洪水一样把一些人卷入文牘主义漩渦之中。

去年，四川省奉节县社共收發文件七千多件；另有不少文件还不通过收發部門，如县委召开的一次財經扩大會議上，县社印發的文件就有三十个。由于文件多，該县基層社不得不專門抽出一个主任来看文件、保管文件。可見文件泛濫成灾，并非夸大之詞。文件多的根源，主要是有些人不实事求是的从工作需要出發，不願深入下層，習慣于發指示、轉文件。今年三月二十四日，河北省玉田县的基層社都收到县社“轉發昌黎县泥溝社收購廢鐵的通知”，跟二月二十七日省社唐山專区办事处發下的“合办字第七号”文件的內容一字不差。是不是玉田县社不知道呢？不然。專区办事处的文件上，明明地写着“發至基層社”。不消說，这是某些干部不願用腦子，文件來了，連看也嫌麻煩，紅筆一批，“照轉”了事。談到这兒，不得不進一言：俗話說，腦子和刀一样，愈用愈鋒銳，不用就会生銹、迟鈍，不用腦子的人們，到那时生了銹，悔恨就来不及了。

文件之多，已压得一些同志喘不过气来，而大部分文件又如王大娘的裹脚，既浪費了紙張，又使人讀得头晕眼花。1942年，毛主席作“反对党八股”报告的會議，名字叫做“壓縮大會”。十多年来确实有些文章壓縮了，寫得短小精悍了，可是也不乏其人在繼續拖長。广东省潮安县今年二月份在統計員會議上發的一个“五六年度計劃統計工作總結”，就長達三万五千字。在原稿上多寫百把字，浪費的物力和精力不算大，如印成文件發到全省或全县，浪費的人力和物力就可觀了。爱倫堡在簡練文字上，曾說：“我無論多少次重复看我的作品，一總能發現有可以刪掉的东西。因此，我劝告写作的人叙述自己的思想，要像打电报一样，每个字都要付錢的。”而我們草拟文件的同志，却是不加思索，下筆万言，就是付錢的电报也不厭其長。最近广东省社惠陽專区办事处，拍發給各县的一个电报，內容是說在国合交接中，要做到交接、業務兩不誤，交接中有爭執时，可暫擱或上报。而文字却用了三百一十三个。为什么要写这样長呢？無非是：第一，信手写后，不願重复看看，刪去可有可無的字句；第二，电报費，不用自己掏腰包……。



“龙声不敢水中臥，  
猿嘯時聞岩下音，  
我宿黃山碧溪月，  
聽之却罷松間琴。”

这就是唐代大詩人李白筆下的黃山。看了他的描写，黃山那峰高谷深、澗水奔騰的壯麗景色都歷歷在目了。然而，黃山並非僅以風景秀丽著稱，還有獨具風味的毛峰茶與之同享盛名。當你登上峰頂，俯首下瞰，四季常綠的茶叢，像碧玉一般的點綴在山坡，與懸崖絕壁間挺立的蒼松翠柏相映成趣，益發增添了黃山的嫋媚多姿。

相傳，遠在五十多年前，黃山農民便開始采摘毛峰茶了，其最高年產量曾達到三百擔以上。抗日戰爭和解放戰爭時期，黃山一直為日寇和國民黨反動政府所盤據，對外實行封鎖，農民不能把茶葉運銷外地，沒有糧吃，沒有烟吸，只得忍痛將茶葉以低價賣給私商小販，換取各種必需品，那時一担茶葉只能換一担糧或一担烟。茶農生活無法維持，就變茶園為糧田，或在茶園里間種雜糧，借以糊口，以致茶樹荒蕪，毛峰茶產量銳減，甚至絕迹。解放後，茶農得到政府的大力支持，又躬逢農業合作化的大發展，歡欣鼓舞的恢復和開辟茶園，生產日漸發展。在去年，黃山毛峰的產量已達到六十五點六擔，從今年的採購計劃看，其產量又將上升到一百七、八十擔，約計占到歙縣毛峰總採購量的半數以上。此後的蓬勃發展景象是可以意料的。

黃山毛峰之受人贊賞，在於採摘細致，制法精良，其外形翠嫩勻整，泛象牙色，泡飲時水色清瑩，香味醇厚，可以明目爽神。據老農談，黃山毛峰天然品質優異，是因茶樹長於高山深塢，經受雲霧滋潤、日光蒸熏所致。如黃山的沉香園、桃花峰、松谷庵、吊橋庵一帶，地勢均在海拔九百多公尺以至一千一百二十公尺之高度，所產極品毛峰又有“黃山雲霧”之稱。關於這，在老一輩茶農中傳說着一個美麗的故事：

在久遠的年代，張天師曾把黃山周圍三百六十里的地方，封給山里的白猴管轄，白猴又將山前山后的茶樹

全部讓予窮人，只留黃山絕頂天都峰後石縫中的几株茶樹自己享用，那才是雲霧茶的真品。雲霧茶有奇香，每杯水中只消放一片，便見清冽透碧，葉片直立，水面白霧旋轉升騰，啜之甘美異常，沁人心脾。那猴兒混身潔白似雪，人稱神猴。誰見了它，誰就能得到幸福。

當然，這不過是個動聽的神話而已，茶農從來沒有見過什麼白猴，也從未因為冥冥之中有那麼個善心的神猴而改變過自己的命運。

黃山茶農程維卿在追述往事時，曾回想起孩提時代所唱的一首兒歌，那歌詞是：

“采茶要勤快，  
炒茶要辛苦，  
卖茶又長錢，  
擺手擺腳擺到公面前。  
公不打，  
婆不嫌，  
家家男女都齊全。”

這首兒歌既說明了種茶人的甘苦，又流露出幼兒對家庭歡樂的美好希望。然而，在當時，那種願望只能是一個渺茫的幻想。他們終日勞碌，不得溫飽，一代又一代的橫受官僚、地主、豪紳、奸商的重重壓榨、欺凌，弄得油干燈草盡。“茶區豪貴者，不是種茶人！”的俗語，便道盡了這種人間的不平。

黃山農業生產合作社第二生產隊，有位老農程清華，今年已四十有九，解放前，每年可在自己的茶園里收茶五擔，那時茶葉雖好，却賣不到好價，最低時，一斤上等茶只能換米一升，全家大小九口，飢一日，飽一餐，次破不能蔽體，几乎年年負債五百元。莫可奈何，只有上山开荒，種糧食，勉為糊口。對於茶園自然無心過問，任其荒蕪。他所疼愛的幼子，也因無錢就醫，慘遭病死。總之，那黑暗的年代，給予茶農的並非“賣茶又長錢”，而是貧困與飢餓；並非“家家男女都齊全”，而是家破人亡。儘管他們上山采野茶，給人打短工，想盡辦法在死亡線的邊緣上掙扎，那希望却像大海上的一葉扁舟，隨

时有被浪濤復灭的危險。

茶农在过去無法實現的美好願望，今天都一一的變成了耳聞目見的事實。當五星紅旗飄揚在天安門以後不久，他們便擦干眼淚，做了茶園的主人，生活日日向上升。程清華前年加入了農業社，去年一年，他家的兩個半勞動力，共分得五百四十三元。六口之家，除去吃、穿、用度，年終還剩余一百五十元，存入信用合作社。現在，程清華的大孩子，在街口農業技術推廣站工作，其餘兩個小孩都在小學讀書；老母和妻子也都得其所養。這幾年來，他家一共制了五床被子，每人一年做兩套單衣、一套夾衣，兩年做一套棉衣。真是衣暖食飽，合家歡樂。提起這些變化，程清華是滿面春風的。那往日的創痛，使他更加珍視今天的幸福。程清華一家的過去和現在，也就是黃山所有茶農的生活寫照。

這幾年，黃山茶農為了做好茶，滿足人們越來越高的要求，確實花了不少力量。在以往，茶農沒有給茶樹施肥的習慣，現在，他們一反老例的鋤草施肥，加意的培育起茶園來。為了保持毛峰茶的獨特風味，黃山茶農在繼承祖祖代代流傳下來的精采細制的做茶工夫之外，又開始用新式機械代替手工制茶。去年一年，黃山周圍四鄉的十三個農業社一共採用了二百二十三架殺青機、揉茶機。當然，人們剛剛接觸到新的工具，一下子還不容易得心應手。許多青年小伙子，因為好勝心切，技

術生疏，反把一些好茶做壞了。珍視毛峰茶的榮譽的老農陳維卿，帶着激動的語調說，今年一定不讓這個現象繼續存在下去，他本人就打算做點樣子給大家看看。

當采購站的同志知道茶農因為技術不精，把好茶做壞了的時候，就像醫生尋脈問病那樣，耐心幫助他們找出病源，對症下藥。記得，是在去年五月下旬的一天，黃山湯口采購站評茶員吳鶴鳴來到了芳村農業社，社員高高兴興拿出頭天晚上新做的九十斤毛茶請他檢驗。他一看葉片翠綠，不禁贊為好茶，可是那葉片條索不緊，外形松散，却使他皺起了眉头。當時，他向社員說了說茶叶制做中的缺点，按質論價的收下了，還感到不放心，傍晚他沒肯回家，留在芳村亲手炒茶，幫助他們用同樣鮮葉制了四十多斤毛茶。次日一驗收，等級果然高些，每担多賣了十元。據黃山采購站站長黃開青談，去年茶農每賣一担春茶，平均可比前年多得十八元。去年黃山農民生產的特級毛峰茶不過只有三十七斤多，今年，這種極品茶將要增產到一百斤以上。

嬌媚多姿的黃山，在人民手里建設得一年比一年更加美麗，風味獨特的毛峰茶，亦將隨着茶農的手藝日精，而變得格外可口。黃山茶農的苦難年代一去不復返了；今后是他們雙手創造幸福生活的歲月。我們現在可以毫不夸張的說：“茶區富裕者，盡是種茶人！”

## 山茶

## 產

張波

去年三月間，黑龍江省肇源縣三站供銷合作社組織了十二個私人小挑，替供銷社代購小土產。當時，其中生活最困難的，要算是李春才。

李春才很窮，連買一條扁擔的錢都沒有，他開始下鄉收購小土產時，只是用一根木杠子挑着兩個破筐。也正因為生活比較困難，所以他不管刮風下雨，都堅持串鄉去收購土產，每天也能賺個塊兒八毛錢。經過七、八個月的辛勤勞動，手頭上逐漸有了點積蓄，就用二十四元錢買了一匹老馬，套在自己原有的一輛小破車上。從此，就解除了肩膀頭上的痛苦，再也不挑扁擔了。

這時，人們都在贊揚李春才，說他雖然有點辛苦，總算走上了正路，看來，生活是會一天比一天過得好的。

別人雖然那樣說，李春才却沒有這樣想。他覺得目前的生活雖然和過去大不相同；但手頭上还是很緊——不能想買啥就買啥。

確實有些事情使李春才感到羨慕：他在日常下鄉中，常常看見有的商販們弄兩車谷草、或弄几斤豬鬃……，到哈爾濱一賣，回來就是滿腰錢。這些，都深深的誘惑着李春才的心。他一想自己每天東跑西奔、風里雨里的

辛勤勞動，結果也不過弄到手兩、三元錢，比起那些人們，實在差得太遠了！他時常責備自己太保守，心想古話說：“人無橫財不富；馬無野草不肥。”自己就不能想點別的門路，使生活馬上富裕起來嗎？哪能老干這些沒有出息的事呢？這時，李春才整天做着“發家致富”的“美夢”，土產也無心收購了。

機會終於找到了——是二月里的一天。李春才偶然在路上看見很多農民打魚，不禁心動，走向前去問道：“你們這魚要賣嗎？”打魚的農民們看他趕着一輛小破車，也不像大批收購魚樣子，於是隨口應了一聲“賣”，仍舊聚精會神的打着魚。這時，李春才心裏很高興，他聽說哈爾濱的魚價很高，要把這批魚弄到哈爾濱去，豈不是一宗好买卖！但他又一想：自己沒有這麼大的本錢，怎麼辦呢？他猶豫了一下，還是硬着头皮去找打魚的農民商量，每斤魚出價一角七分錢，先把魚運走，等賣了魚回來再給錢。打魚的農民們合計了一下，覺得雖然不給現款，但每斤魚價却比現錢多賣三分錢，於是，也就同意了，把三千八百斤小魚全部賣給了李春才。李春才把這筆生意講妥之後，心裏真有說不出來的喜悅，眼前

立刻出現了一個美妙的幻想——這些小魚運到哈爾濱，假如每斤能賺三分錢，就是一百多元的收入，比我趕着這輛小車收土產，不知要強多少倍。

李春才的好夢，像肥皂泡泡一樣，不久就破滅了——當他把這批小魚運到哈爾濱之後，到市上一看，和自己質量相同的小魚，每斤售價只有一角五分錢，不覺大吃一驚！頭上轟的一陣，汗珠立刻流了出來。楞了很久，又把小魚帶回店房。一連跑了五、六天，天天去找銷路，總算找到一家食堂，願意收買，但是每斤只肯出一角五分錢。李春才心想：“事已至此，老本是賠定了，再不賣出去，魚要是壞了，就更沒有人要了。”於是，狠了狠心，就全部賣給這家食堂了。

李春才賣魚賠了錢，心中十分後悔。在食堂里算完了賬，滿面愁容，拖着沉重的脚步，在街上慢慢的走着。忽然他看到市場上的梨價很便宜，每斤才一角四分錢，於是轉憂為喜。他想：把梨運回三站，准能賺一筆大錢，說不定把賣魚賠的錢找回來還有多的哩！因此，又把賣魚的錢全部買成梨，一路上高高兴興的想：“真是天無絕人之路啊！”

不料，李春才販梨又是一宗賠錢买卖。原來，三站供銷社一斤梨子只賣一角五分錢，大量出售。而李春才的梨，原價加運費每斤已合到一角七分。這個打击，真像晴天霹靂一樣，真把李春才急壞了！這時，賣魚的農民們，聽說李春才回來了，也紛紛來要魚錢。在無可奈何的情況下，只好和賣魚的農民再三商量，把梨按着供銷社的價格，全部賣給他們，可是，下次的錢，把自己的

那匹老馬賣了抵償還不夠，最後，還負了六十四元的外債。



又是一宗賠錢的买卖！

這時，人們又在議論：“李春才真有點糊塗，好好的正路不走，結果……怨誰！”（張方插圖）



## 女營業員的信

五一

我們剛把貨盤清，  
准备回宿舍就寢；  
忽然文書拿來藍信封，  
笑眯眯地遞給小陳。

一双双好奇的眼睛，  
透过灯光投向小陈：  
“是秘密么，什么内容？  
可不可以告訴我們？”

窗外吹进来微風，  
微風拂动着小陈的紗巾。  
她假装没听见，  
嘴角的酒涡却陷得更深。

“感謝你們不出差錯的經驗，  
帮助我們提高了本領；  
我們要拿新办法和你們競爭。”  
原来是八区營業員的来信。

## 买 实 关 系

馬 草

从去年十一月起，在雁蕩山麓——大荆，响起了嗒嗒的机器声。熟悉情况的农民說：这聲音来自煉油厂。这煉油厂，是浙江省乐清县社土产处响应向野生植物进军的号召，用廢油桶做蒸鍋，以廢鐵管作冷凝管，东拼西凑搞起来的。开办时，曾經得到浙江省社的批准，今年一月底遵照省社通知，开始生产楠叶油、山凡叶油、香菇油等产品。

生产上的一系列的問題大都得到解决，但也有不幸，不幸的事發生在一月下旬和二月下旬。那是省社土产廢品經營管理处接連發來了兩個通知。头一个通知說：“成品無銷路，價格高，即刻停止生产，或減少生产自找銷路。”第二个通知則干脆說：“即刻停止生产！”这个突如其来消息，犹如晴天霹靂。生产是該处布置的，怎么会突然断了銷路呢？乐清县社土产站，于三月上旬派人跑了八百多里路，到温州去与省社办事处、省社土产廢品經營管理处联系。这才摸清了一些底細：

并不是成品無銷路，由省社土产廢品經營管理处調到上海的六百四十斤松針油、一百六十斤茴香油和二十八斤肉桂油，到三月八日就全部銷光了。問題只在县社調給省社的松針油每公担要一千七百四十元，省社到上海卖一千九百六十元，只得13.2%的差价。

省社土产廢品經營管理处陈祥对县社同志說：“你們价格高，我們不要。今后我們只是买卖关系，你們願卖就卖，不卖就算啦！”县社同志一看既然是省社嫌差价小，为了保全煉油厂的生命，就主动將松針油的价格由每公担一千七百四十元降到一千六百元，其它品种也降了价。这一来，使得省社土产廢品經營管理处的中轉差价由13.2%提高到22.1%。

数字剛剛作好修改，省社土产廢品經營管理处的第一〇五八四号通知也緊跟着下来了。这个通知可跟前次

的兩個通知大不相同，它命令乐清县社煉油厂赶快生产，并說为了解决該厂淡季生产的困难，要該厂赶快把已生产的楠叶油、松針油、肉桂油急速調往省社。

的确，这倒是一宗合算的买卖。浙江省社土产廢品經營管理处只写了兩個通知，就爭来了近10%的轉手利潤。乐清县煉油厂为了挽救突然中断的产品銷路，不得不委曲求全的付出那笔代价。

至于，这究竟該算作什么性質的买卖呢？我們人微言輕，難做定評，还是請讀者公論吧！

# 首長氣派

果 中

于主任去年到省社參加一次會議回来之后，經常跟同志們大談他的省城見聞，那內容不外是什么干部穿戴呀，什么会場排場呀，什么食堂饭菜呀，什么戏院剧派呀……。然而，最為于主任津津乐道的則是这样一件事——某位仪表堂堂的首長，身着毛呢制服，臉架金絲眼鏡，胸前獎章晃晃，上衣鈕扣中还悬着一条金色的表鏈，走起路来昂首阔步，談話幽默詼諧，稳健謹慎，大有滿腹經綸之氣概。于主任贊不絕口的說：“这才是首長的氣派！”为了使人易于了解他的用意，于主任打了一个比喻：“高档商品必須有华丽的裝璜才相称”。

“嘖嘖！那位首長可真謙虛，不仅在布置工作时，就是在批評干部的缺点时，也都要声明‘連我也在內’，那就是說‘連我这个領導者也不例外’呢！”于主任眉飞色舞的描述所見，彷彿他自己就是那位首長似的。

起初，同志們只是姑妄听之，不甚在意，后来漸漸發現于主任不仅談談而已，而是身体力行起来，大家从于主任的身上就清楚的看到了那位首長的影子。

在一次开展增产节约运动的动员大会上，于主任曾經說：“增产节约运动嘛，必須大家响应，共同貫徹执行，連我也在內。”随后就宣布几項节约的制度：第一，节省用油，夜晚無事不点灯；第二，节省用煤，整的碎的一同燒；第三，节省用紙，用次的代替

好的，能用廢紙的全用廢紙；第四，节省开支，不必要的东西决不購置，个人不許占用公款。

既然节约制度連主任都得認真执行，誰还能不重視呢。自那以后，大家可真严格遵守制度，不敢有一点浪费。在用油方面，除了主任室夜間点着“長明灯”之外，哪間屋里也沒有例外；在用煤方面，除了主任室因爐子难燒而不用碎煤外，其他地方都得按制度办事。至于用紙，也只有主任办公室里添置过一張写字台，主任借过一笔錢做一套呢子制服而已。據說那都是因为要跟首長的身份相称的必要用項，并不称做浪费。

在增产节约运动的小結会上，于主任报告說：“制度么，基本上执行通了。当然，个别人偶然違反制度的事情，也是难免的，这連我也在內。缺点总归是缺点，檢查檢查，克服克服，总是有好处的，連我也在內。”

那天晚上，大家根据于主任的报告，互相檢查了缺点，只有于主任例外。據說，对于一个領導者來說，有那些缺点也是难免的，那也是跟“首長气派”相称的。



## 全国农業展览会

本社編 (即出)

0.60元

我国的农業合作化和农業生产建設，获得了極其偉大的成就和丰富的經驗。全国农業展览会就是这些成就和經驗的总结。本書全面地介绍了全国农業展览会各个展览館的情况，并通过展出內容的介紹，描述了我国农業战线上各个方面的巨大成就。

本書可供財經机关干部、农業干部、財經院校、和农業学校的师生、經濟研究人員閱讀和参考。

## 鹽礦地利用改良經驗

(全国农業展览会展览資料之一)

中华人民共和国农業部土地利用局編 0.22元

本書是配合全国农業展览会，根据河北、江苏、山东、辽宁、甘肃、河南等省及新疆維吾尔自治区，上海的土壤改良資料彙編成的。主要介紹各地的鹽礦地利用改良的典型經驗。可供參觀农業展览会的劳动模范及各地农業干部参考用。

## 紅壤利用改良經驗

(全国农業展览会展览資料之一)

中华人民共和国农業部土地利用局編 0.16元

本書是配合全国农業展览会，根据江西、福建、湖南、广东、浙江、安徽等省的土壤改良資料彙編成的。主要介紹各地紅壤改良利用的典型經驗。可供參觀农業展览会的劳动模范和各地农業干部作参考用。

## 洼地、沙地及其他瘠薄土壤利用改良經驗

(全国农業展览会展览資料之一)

中华人民共和国农業部土地利用局編 0.19元

本書是配合全国农業展览会，根据河北、山东、福建、云南、浙江、湖南、四川、河南等省及内蒙古自治区的土壤改良資料彙編成的。主要介紹各地的洼地、沙地和其他貧瘠土壤改良利用的典型經驗。可供參觀农業展览会的劳动模范及各地农業干部参考用。

財政經濟出版社出版

新华書店總經售

財政經濟出版社出版

## 供銷合作社先进經驗彙編

中华全国供銷合作总社編

这套書是从1956年6、7月間全国供銷合作社第一次先进工作者代表會議期間各地供銷合作社送來的先进經驗中选出来的，此外有全国供銷合作总社各業務主管部門負責同志的專題發言或先进經驗內容提要，也有一部分是各部門總結出來的先进經驗。可供供銷合作社各部門工作同志學習与参考。这套書在最近已陸續出版，分为：供应工作、采購工作、財務會計工作、物价工作、計劃統計工作、运输工作、組織檢查工作和生產企業等八个分冊。这些材料都有参考价值，有的可以在全国范围或大部分地区推广，有的可以在部分地区推广。

采購工作 定价 0.26元

运输工作 定价 0.17元

供应工作 定价 0.24元

物价工作 定价 0.55元

計劃統計工作 定价 0.32元

財務會計工作 定价 0.20元

組織檢查工作 定价 0.22元

生產企業 定价 0.13元

新华書店總經售

每月十一日在北京出版  
定价每冊一角六分